

ИНСТИТУТ ВОСТОКОВЕДЕНИЯ РАН

ВОСТОЧНАЯ АНАЛИТИКА

Выпуск 3, 2017

ВОСТОЧНАЯ АНАЛИТИКА
Выпуск 3, 2017

EASTERN ANALYTICS
Issue 3, 2017

Russian Academy of Sciences
Institute of Oriental Studies

EASTERN ANALYTICS

Issue 3, 2017

Moscow
2017

Российская Академия наук
Институт востоковедения

ВОСТОЧНАЯ АНАЛИТИКА

Выпуск 3, 2017

Москва
2017

Ответственный редактор выпуска — А.В. Акимов

ISBN 978-5-89282-751-5

ISSN 2227-5568

СОДЕРЖАНИЕ

CONTENTS

Акимов А.В., Белокреницкий В.Я., Дерюгина И.В.

Особенности, проблемы и перспективы экономического развития стран и регионов Востока (Азии и Северной Африки). Социально-экономическая секция

Под таким названием в Институте востоковедения РАН 20 марта 2017 года прошла общероссийская конференция экономистов-востоковедов. Работа конференции проходила по двум секциям – технико-экономической (утреннее заседание) и социально-экономической (вечернее). Социально-экономическая секция была посвящена проблемам развития регионов – Восточной, Юго-Восточной, Южной Азии, Ближнего Востока и Северной Африки, а также некоторым общим вопросам развития стран Востока.

По проблемам Восточной и Юго-Восточной Азии выступали Ю. Г. Александров, В. В. Бойцов, Д. В. Гордиенко, М. О. Коростелева, И. П. Лебедева, А. П. Муранова, В. Л. Нежданов, А. И. Симонова, Д. В. Стрельцов.

Главным вопросом для обсуждения было – станет ли регион новым центром мирового хозяйства с устойчивым ростом.

Доклад *Ю. Г. Александрова* (Институт востоковедения РАН) «Трудовые ресурсы и человеческий капитал в развивающихся и переходных экономиках» был посвящен соотношению трудовых и капитальных ресурсов. В годы индустриализации – сказал докладчик – актуальным было противоречие между изобилием неквалифицированной рабочей силы и трудосберегающими промышленными технологиями. В дальнейшем страны региона стали авангардом перехода к открытым экономикам и к созданию высокотехнологических отраслей, став «азиатскими тиграми». Наряду с «тиграми» образовалась группа азиатских переходных экономик: Китай, Вьетнам, бывшие среднеазиатские республики СССР, где в период социалистической индустриализации противоречие между изобилием трудовых и дефицитом капитальных ресурсов решалась нерыночными способами, путем мобилизации рабочей силы в неэффективной тяжелой промышленности, но с переходом к рынку они столкнулись с проблемой модернизации своей громоздкой и технологически отсталой тяжелой промышленности. Китай, например, в этих условиях ввел ограничение рождаемости. Поэтому, уточнил докладчик, наряду с изучением демографических процессов и мобилизации трудовых ресурсов все больший интерес вызывает оценка их характеристик как человеческого и культурного капитала.

Д. В. Стрельцов (Институт востоковедения РАН, МГИМО (У) МИД РФ) в докладе «Глобальные позиции Японии в мировой экономике: долгосрочные тенденции» оценил инновационный потенциал страны. Особенность экономической ситуации в Японии состоит, с одной стороны, в постепенном

снижении доли ВВП страны в мировой экономике, а с другой,– в качественном изменении модели экономического роста. С 2010 г. Япония спустилась на третью позицию в мировом рейтинге по номинальному значению ВВП, пропустив вперед США и Китай. Постепенно снижается ее инновационный потенциал, в 2016 г. Япония спустилась на 8-ю позицию в мире, хотя еще в начале 2010-х годов входила в пятерку ведущих мировых инновационных держав. В частности, многие проблемы связаны с перемещением в конце прошлого века части производственных цепочек в развивающиеся страны Азии, и сохранением внутри страны технологических решений. Поэтому в последние годы стал развиваться экспорт из Японии инфраструктурных проектов таких, как экспорт промышленных технологий, готовых энергетических проектов, проектов в сфере экобизнеса и др. С 2012 г. Япония также проводит новую правительственную политику под названием «Абэномика» (по имени премьера С. Абэ), ведущие направления которой базируются на «трех стрелах» – финансовой стабилизации, кредитно-денежной политике, структурных реформах.

И. П. Лебедева (Институт востоковедения РАН) в докладе «Япония: диверсификация форм занятости и углубление социального расслоения» продолжила тему трудовых ресурсов. Она отметила, что с начала 1990-х годов достаточно ровный социальный ландшафт Японии начал быстро видоизменяться, произошло заметное расслоение по уровню текущих доходов и социальному статусу. Причиной этого стало резкое возрастание доли непостоянно занятых среди лиц, работающих по найму. Докладчик подчеркнула, что ни в одной другой стране не существует такого глубокого водораздела между положением постоянных и непостоянных работников, как в Японии, это относится и к оплате труда, и к возможностям продвижения по службе, и к объему социальных гарантий. Следствием роста непостоянной занятости среди молодежи стали: ее поляризация по социальному статусу и доходам в зависимости от формы занятости; появление в ее среде весьма необычных или нестандартных групп, образ жизни и ценностные ориентиры которых контрастируют с общепринятыми в Японии нормами.

Д. В. Гордиенко (Академия военных наук) в докладе «Обеспечение экономической безопасности Южной Кореи при реализации глобальных интеграционных проектов» остановился на экономическом патронате, как форме обеспечения экономической безопасности государства. Экономический патронат в условиях глобализации определяет соблюдение различных норм функционирования национального хозяйства при наличии различных внешних и внутренних угрозах. Из крупных интеграционных проектов он рассмотрел проблемы Транстихоокеанского партнёрства.

В докладе *В. В. Бойцова* (ИСАА МГУ им. М. В. Ломоносова) «Импортозамещение и хозяйственное развитие стран ЮВА» рассмотрены этапы и эффективность политики импортозамещения в странах ЮВА. Он отметил, что на первом этапе импортозамещение в странах региона охватывало производство простейших потребительских товаров, что позволяло без больших

затрат в условиях нехватки квалифицированной рабочей силы наладить выпуск дешевых товаров повседневного использования. Следующий этап импортозамещения происходил на фоне перехода этих стран, в первую очередь Сингапура, Малайзии, Таиланда, Индонезии, Филиппин, к новой стратегии экономического развития – экспортоориетации, поэтому он был отмечен появлением более технически сложных и дорогостоящих отраслей современной экономики. Становление, диверсификация и модернизация импортозамещающих отраслей в этих странах региона предполагали возрастающий приток инвестиционных товаров, технологий, лицензий. Докладчик с использованием факторной модели показал *эффективность* импортозамещения на различных исторических этапах, подчеркнув возрастание *фактора эффективности* с начала 2000-х годов.

А. П. Муранова (Институт востоковедения РАН) в докладе «Воздействие глобализации на налоговую политику стран Юго-Восточной Азии» отметила, что вовлеченность стран ЮВА в единое мировое рыночное пространство и расширение их внешнеэкономических связей привели к тому, что налоговая политика в этих странах перестала определяться только национальными интересами и внутренними потребностями социально-экономического развития, а по мере углубления процесса глобализации стало увеличиваться воздействие на нее внешних факторов. Соперничество государств за привлечение иностранного капитала, за рынки сбыта и источники сырьевых ресурсов породило глобальную налоговую конкуренцию, в результате действия которой в мире заметно снижаются налоговые ставки. Помимо прочего, благодаря глобализации производство не ограничивается территорией одной страны, и налоговая база выходит за ее границы. Далее А. П. Муранова описала реформы прямого и косвенного налогообложения в отдельных странах ЮВА.

Доклады *М. О. Коростелевой* (НИУ «Высшая школа экономики») «Влияние японских прямых инвестиций в КНР на динамику и структуру двустороннего товарооборота» и *А. И. Симоновой* (Факультет политологии МГУ им. М. В. Ломоносова) «Один пояс – один путь» как глобальный китайский экономический проект» были посвящены внешнеторговым отношениям Китая, в том числе условиям реализации глобального проекта «Один пояс – один путь», а также влиянию японских прямых инвестиций на динамику и структуру товарооборота между Японией и Китаем.

*Александров Ю.Г.**

Трудовые ресурсы и человеческий капитал в развивающихся и переходных экономиках

Тема охватывает время движения авангарда развивающихся стран Востока от индустриализации 1950–1980-х годов к открытым экономикам 1990–2010-х годов на базе трудоинтенсивных технологий ТНК с постепенным приращением элементов постиндустриальных производительных сил. В годы индустриализации самым актуальным было противоречие между изобилием неквалифицированной рабочей силы в обстановке «демографического взрыва» и трудосберегающими промышленными технологиями. Несоответствие индустриальных технологий социальным условиям развивающихся стран было особенно явным в густонаселенных странах Южной, Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока. Там возник феномен «дуальных» экономик с замкнутым на себя промышленным сектором, который был огражден своими трудосберегающими технологиями от рабочей силы эродировавшего традиционного сектора, а таможенными границами – от конкуренции мирового рынка.

В дальнейшем именно страны ДВ и ЮВА стали авангардом перехода к открытым экономикам и к созданию высокотехнологических отраслей, став «азиатскими тиграми». Соответственно, перед ними встали незнакомые прежде задачи в отношении количественных, и качественных характеристик трудовых ресурсов. Сложность возникающих проблем стимулирует поиск новых инструментов для их анализа. Наряду с изучением демографических процессов и мобилизации трудовых ресурсов все больший интерес вызывает оценка их характеристик как человеческого и культурного капитала. Первое (*человеческий капитал*), уже общепринятое, относится к качеству рабочей силы с точки зрения ее способности создавать доход. Второе (*культурный капитал*), предложенное американским культурологом Лоуренсом Харрисоном,– добавление к существующим понятиям капитала. Этот инструмент может использоваться при оценке того, создает ли та или иная культура благоприятные условия для экономического развития и социального прогресса либо, наоборот, препятствует им. Это «набор ценностей, который может быть назван "универсальной культу[образование, успех, достоинство, бережливость и этичное поведение. [6, 6–8]

Наряду с «тиграми» образовалась группа азиатских переходных экономик: Китай, Вьетнам, бывшие среднеазиатские республики СССР. В период социалистической индустриализации противоречие между изобилием трудовых и дефицитом капитальных ресурсов решалась в них нерыночными

* Александров Ю.Г. – д.э.н., Главный научный сотрудник, Институт востоковедения РАН
Центр исследования общих проблем современного Востока
georgal2@yandex.ru

мобилизационными способами: с использованием массовой кооперации рабочей силы на операциях, технологически допускавших замену машин ручным трудом. Но затем кризис системы социализма дал старт переходу этих стран от централизованных распределительных систем к рыночным экономикам. Те из этих стран, кто в свое время более других преуспел в индустриализации, столкнулись не только с задачей преодоления экономической отсталости и включения в мировую экономику, но и с проблемой модернизации своей громоздкой и технологически отсталой тяжелой промышленности. В Азии это, в первую очередь, Китай и Казахстан.

Китай в 1980-е годы приступил к радикальному ограничению роста населения («одна семья – один ребенок») и одновременной мобилизации избыточных сельских трудовых ресурсов для трудоинтенсивных отраслей городской экономики. Начав с аграрной реформы и создания крупного экспортного сектора промышленности, в 2000-е годы он стал разворачиваться к общей модернизации экономики. Такая стратегия включает развитие внутренних регионов, технологическое обновление промышленности и поворот от ресурсоемких к высокотехнологичным, наукоемким и ресурсосберегающим технологиям. Тем не менее, Китай предстает как крупнейшая в мире страна индустриального труда. Численность фабричных и заводских рабочих превышает 460 млн человек. Это в своей массе дисциплинированная и грамотная рабочая сила, которая организована в контролируемые государством централизованные профсоюзы, но, в принципе обладает высоким протестным потенциалом. Развитие китайской экономики идет генеральным курсом повышения производительности труда. Но это еще не отменяет потребность в новых больших контингентах трудящихся. Однако к настоящему времени здесь накопились серьезные противоречия. Одно из них неравноправие недавних сельско-городских мигрантов. Но это проблема, сравнительно легко поддается административному решению. Гораздо сложнее неблагоприятные последствия ограничения рождаемости, которое жестко проводится с 1980 года. На это накладываются новые процессы: продолжающийся отток в города населения быстро стареющей деревни, изменение демографического поведения горожан в сторону малодетной семьи при формировании системы потребностей, присущей индустриальному обществу. В результате уже с 2012 г. в стране отмечается абсолютное сокращение прироста трудоспособного населения – на 2,5–3,5 млн человек в год. При такой тенденции. уменьшение трудовых ресурсов может к 2030 г. достичь почти 30 миллионов. [5]. Поэтому в самое последнее время китайское руководство начало вносить некоторые, пока незначительные послабления в практику демографического контроля, опасаясь при этом, однако, нового нарастания демографического давления на ограниченные природные и социальные ресурсы страны.

Казахстан. Ко времени распада СССР более 95% рабочей силы Казахстана составляли наемные трудящиеся государственного сектора. Из них около 25% в аграрном секторе, 20% в промышленности, 10% в строительстве, всего 7,5% в торговле и услугах. Численность населения составляла

16,5 млн чел. Но катаклизмы 1990-х годов привели к драматическим изменениям. Население уменьшилась до 15 млн чел. и вернулась к исходному уровню только в 2010 г. В ходе спада и перестройки экономики почти в 2 раза сократилась доля занятых в промышленности, а в аграрном секторе она, наоборот, увеличилась с четверти до трети мелких хозяйств в результате распада дробления сельскохозяйственных предприятий. Процент самостоятельно занятого населения с низкой производительностью и доходами достигал 45%, безработных –10–15% [1, 165–171]. К настоящему времени, однако, картина заметно изменилась. Население увеличилось до 17,7 млн с годовым приростом 1,5%. Занятость в государственном секторе установилась на уровне 30% против 65% в частном секторе. По сравнению с советским временем радикально изменилась ее структура: 20% в промышленности строительстве, 18% в аграрной экономике, более 60% в сфере услуг. Около 75% приходится на наемный труд, более 25% – на самостоятельно занятых. Основная часть из 2329 тыс. самостоятельно занятого населения трудится в сельском хозяйстве – 1100 тыс., торговля и услуги – 600 тыс., транспортных услугах – около 220 тыс. [2, с. 9–19, 88–90, 95,100]. Государственное руководство Казахстана видит перед собой задачу активизации трудовых ресурсов и подготовки кадров для повышения производительности труда и реализации промышленных и инфраструктурных задач «Стратегии 2005». Решаться она должна как национальная задача социально-экономической модернизации – «главного вектора развития Казахстана». Иначе говоря, завершения процесса трансформации казахстанского народа в современное общество. В общем виде она сформулирована в установочной статье Н. Назарбаева «Социальная модернизация Казахстана. Двадцать шагов к Обществу Всеобщего Труда» (10.07.2012).[3]

«Новые производства, новые системы образования и науки, развитие среднего класса, расширение социальных гарантий вызовут большие изменения в сознании казахстанцев. А это будет требовать своевременной корректировки всей системы социальных отношений»,– написал Н. Назарбаев. «Сегодня важно культивировать в обществе положение о том, что государство – не бесконечный донор, а партнер, создающий условия для роста благосостояния граждан». Поэтому «стратегия государства строится в направлении от социальной защиты к социальному прогрессу». «Только в этом случае казахстанское общество сможет преодолеть инерцию патернализма». Говоря о «целостной модели социальной модернизации», Н. Назарбаев назвал ряд задач. В том числе: «Создать эффективную модель социально-трудовых отношений, в основе которой будут механизмы партнерства государства, частного сектора и профессиональных объединений». Также «создать условия непрерывного роста среднего класса, зарождения и развития креативного класса – главных движущих сил инновационной экономики». К 2020 г. доля малого и среднего бизнеса в ВВП должна составить 40%,– квалифицированных специалистов в структуре занятости тоже 40%. «Внедрить новую мотивацию к трудовой деятельности

и благополучию, основанную на высокой ответственности личности и бизнеса, партнерском взаимодействии всех субъектов трудовых отношений с государством». Н. Назарбаев уделил особое внимание вовлечению в общественный сектор трудовых ресурсов непомерно разросшейся «серой» экономики и самозанятости. Но при этом должно быть разработано новое законодательство о социальных стандартах и гарантиях, которое придет на смену принципам советского социального обеспечения.

В отношении модернизации социальных институтов в образовании было интересно то, что позже, помимо прочего, указало на необходимость поэтапного перехода к трехъязычному обучению: казахский (доминирующий), русский и английский языки [4]. С 2019 г., по некоторым предметам обучение в 10–11-х классах переводиться на английский язык. В этом видно сходство с практикой Малайзии в повышении значимости английского языка при сохранении как главного языка титульного этноса. Но в отличие от Сингапура, в котором английский язык стал доминирующим во всей системе образования. В здравоохранении принципиальная задача: «развитие такой формы страховой медицины, при которой ответственность за здоровье разделяют три стороны: человек, его работодатель и государство». Равным образом, и некоторые другие черты сходства с этими государствами просматриваются в общей постановке задачи о приведении всех социальных институтов в соответствие с задачами строительства «экономики знаний» для общества XXI века.

Литература

1. Александров Ю. Г. Казахстан перед барьером модернизации.– М. ИВ РАН, 2013.

2. Казахстан в 2015 году. Комитет статистики РК.– Астана, 2016. [Электронный ресурс]. URL: http://www.stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/publicationsCompilations?_afrLoop=17656366602143161#%40%3F_afrLoop%3D17656366602143161%26_adf.ctrl-state%3D1a85zxd2q1_104. (02.03.2017).

3. Назарбаев Н. Социальная модернизация Казахстана. Двадцать шагов к Обществу Всеобщего Труда». [электронный ресурс]. URL: Stat.kz/pages/socialnaya_modernisaciya.aspx. (26.02.2017)

4. Назарбаев Н. Н. Послание Президента РК народу Казахстана 31.01.2017. [Электронный ресурс]. URL:-http://yk-news.kz/news/%D0%BE%. (31.01.2017)

5. Почагина О. Изменение политики «одна семья – один ребенок» в Китае – причины и ожидаемые результаты // Проблемы Дальнего Востока. ИДВ РАН, № 32014. С. 96–101.

6. Харрисон Л. Евреи, конфуцианцы и протестанты. Культурный капитал и конец мультикультурализма. Пер. с англ.– М., Серия: Библиотека Фонда «Либеральная миссия». 2014. [Электронный ресурс]. URL: https://philocv.files.wordpress.com/2016/06/harrison1.pdf. (06.01.2017).

*Бойцов В.В.**

Импортозамещение и хозяйственное развитие стран ЮВА

Под импортозамещением обычно подразумевают хозяйственную политику, рассчитанную на замещение импортной продукции товарами местного производства, а в более отдаленной перспективе и на ускорение и диверсификацию промышленного развития национальных экономик молодых национальных государств. Однако для стран ЮВА, как и для некоторых других развивающихся стран, стратегия импортозамещения не ограничивалась только индустриальными отраслями, а охватывала и другие сферы хозяйства и в том числе аграрное производство. Так, в странах рассматриваемого региона, в особенности в Малайзии, Индонезии и на Филиппинах, импортозамещение предполагало значительное увеличение производства продовольственных товаров и решение тем самым проблемы нехватки продуктов питания за счет собственных ресурсов.

Реализация программы импортозамещения осуществлялась, прежде всего, благодаря расширению старых видов производства, во-вторых, обновлению уже сложившегося ассортимента продукции и, в-третьих, становлению новых отраслей хозяйства и их дальнейшей модернизации. Как правило, импортозамещающее производство значительной части традиционных потребительских товаров являлось сферой мелкого и среднего производства. Поэтому развитие этих отраслей сочеталось в странах ЮВА с поддержкой мелких и средних товаропроизводителей. В то же время становление и модернизация новых для этих стран видов производства происходило не только при институциональной и финансовой поддержке государства, но и при участии иностранного капитала, государственного и частного, преимущественного в ссудной форме.

На первом этапе импортозамещение в странах региона охватывало производство простейших потребительских товаров, что позволяло без больших затрат в условиях нехватки квалифицированной рабочей силы наладить выпуск дешевых товаров повседневного использования. Опережающими темпами развивались текстильная, обувная, пищевая, табачная и т.п. отрасли промышленности. Практически одновременно с этим было начато производство строительных материалов, металлов и металлоизделий, необходимых для строительства и реконструкции производственных и инфраструктурных объектов.

Следующий этап импортозамещения в странах ЮВА происходил на фоне перехода этих стран и в первую очередь Сингапура, Малайзии, Таиланда,

* Бойцов В.В. – к.и.н., Доцент кафедры экономики и экономической географии стран Азии и Африки ИСАА МГУ
v.boitsov@mail.ru

Индонезии и Филиппин к новой стратегии экономического развития – экспортоориетации. Этот этап был отмечен появлением в этих странах все более технически сложных и дорогостоящих отраслей современной экономики – химической промышленности, электротехники, транспортного машиностроения и некоторых других, продукция которых могла быть реализована не только на внутреннем, но и на внешнем рынке и таким образом пополнить номенклатуру экспортоориентированных отраслей. В тех же странах региона, где импортозамещающая модель предполагала лишь простое замещение импортируемых традиционных потребительских товаров, как например, в Мьянме (Бирме), происходила консервация устаревшей структуры и общего отсталого технического уровня их производства. Не меньше, если не больше закрепляла общую экономическую, структурную и технологическую отсталость некоторых стран ЮВА их экономическая изоляция, вызванная либо стратегией «опоры на собственные силы», либо введенным против них внешним санкционным режимом, как это имело место в той же Мьянме, а также в Камбодже. В то же время намерения отдельных стран региона, как, например, Малайзии, наладить производство станков и некоторых других видов производственного оборудования, чтобы снизить зависимость своего хозяйства от их поставок из-за рубежа, оказались не реализованными как из-за чрезмерных расходов, так и из-за ограниченности внутреннего рынка и отсутствия ясной перспективы самостоятельного выхода с новой дорогостоящей продукцией на монополизированный международный рынок. В любом случае эта фаза импортозамещения, в отличие от предыдущего этапа, потребовала намного большего, абсолютного и относительного, участия иностранных финансовых, материально-технических и интеллектуальных ресурсов, главным образом из частных источников.

На первых парах практика импортозамещения в странах ЮВА сопровождалась сокращением, если не абсолютного размера, то вклада импортной продукции в совокупное предложение. Так, доля импорта во всем его объеме с 1960 по 1970 гг. сократилась в Таиланде на 1,4 п.п., в Индонезии – на 2,8 п.п. и в Малайзии – на 14,6 п.п .[1]. Благодаря импортозамещению на Филиппинах, где стратегия импортозамещения получила развитие несколько раньше, чем в других соседних странах, в 1955–1960 гг. за счет импортозамещения было произведено практически 100% текстиля, почти 70% стали, свыше 40% металлоизделий [2, с. 148].

Становление, диверсификация и модернизация импортозамещающих отраслей в таких странах региона, как Сингапур, Малайзия, Таиланд, Индонезия, Филиппины и позднее – Вьетнам предполагали возрастающий приток инвестиционных товаров, а также технологий, лицензий на их использование и т.п. По мере перехода этих стран к новому этапу импортозамещения и нарастанием экспортоориентированного производства потребности в станках и оборудовании, знаниях и «ноу-хау», а также деталях, компонентах и сырье для последующего использования

в производственном процессе только увеличились. Наконец, наряду с ростом импорта технических и интеллектуальных услуг все большее распространение получил импорт и других видов услуг – транспортных, торгово-посреднических, финансовых, риэлтерских, туристических и др. Всего доля услуг в совокупном импорте товаров и услуг достигла к 2015 г. во Вьетнаме 3,6%, в Малайзии, а также в Лаосе – 6,1%, в Таиланде – 10,4%, в Камбодже – 17,1%, в Индонезии – 20,6%, в Сингапуре – 32,3%, на Филиппинах – 32,4% и в Брунее – 38,8%. Все это, вместе взятое, послужило стимулом, иногда весьма значительным, ускоренного роста их импортной торговли. В связи с этим объем импорта товаров и услуг с 1970 по 2015 гг. увеличился в ценах 2005 г. в Сингапуре (с 1980 г.) в 16,8 раза, на Филиппинах – в 23,7 раза, в Таиланде (по 2014 г.) – в 24,6 раза, в Индонезии – в 29,9 раза, во Вьетнаме (с 1990 г.) – в 33,7 раза и в Малайзии – в 34,9 раза, тогда как во всем мировом хозяйстве – только в 8,8 раза. В результате на фоне насыщения рынка продукцией собственного производства произошло не столько сокращение, сколько увеличение вклада импортной продукции во внутреннее совокупное предложение: в Индонезии – с 14,8% до 20,9%, на Филиппинах – с 21,9% до 31,3%, в Таиланде – с 18,6% – до 67,1%, во Вьетнаме (с 1990 по 2010 гг.) – с 41,4% до 74,1% [1].

В то же время расчеты показывают[1], что на протяжении большей части рассматриваемого периода, т.е. с 1960 по 2015 гг., фактор импортозамещения в странах ЮВА характеризовался минусовыми показателями, что свидетельствовало о значительном преобладании в приросте ВВП этих стран факторов спроса и экспортной экспансии. Даже в 1960–1970 гг., отмеченных наибольшей интенсивностью в реализации импортозамещающей модели на ее первом этапе в большинстве стран региона, положительные значения этого фактора были зафиксированы только в одной из них – в Малайзии (12,0%).

Значение импортозамещения как фактора прироста ВВП в странах ЮВА стало возрастать лишь с началом 2000-х гг. Те же расчеты свидетельствуют, что в указанные годы индикаторы эффективнеости импортозамещения вновь стали приобретать положительные значения, причем не только в какой-либо одной стране региона, как это было в 1960–1970 гг., а сразу в нескольких. Так, в 2000–2010 гг. показатели эффективности импортозамещения достигли положительных значений не только в Малайзии (19,1%), как это было в начале рассматриваемого периода, но и на Филиппинах (3,9%), а в 2010–2015 гг. еще в одной стране ЮВА – в Индонезии (6,9%). При этом, если на Филиппинах в 2010–2015 гг. показатель эффективности импортозамещения как фактора прироста ВВП остался практически

[1] Расчеты произведены по формуле: $\mathbf{\Delta Y = d_1 \times \Delta S_1 + \Delta X + (d_2 - d_1) \times S_2}$; $\mathbf{\Delta Y}$ – прирост ВВП, $\mathbf{S_1}$ и $\mathbf{S_2}$ – внутреннее предложение ресурсов $\mathbf{(Y - X + M)}$ в начале и в конце периода, $\mathbf{d_1}$ и $\mathbf{d_2}$ – доли внутреннего производства в начале и в конце периода во внутреннем предложении ресурсов $\mathbf{(Y - X)/(Y - X + M)}$; $\mathbf{Y}$ – ВВП, $\mathbf{X}$ – экспорт, $\mathbf{M}$ – импорт. [3, с. 104]

на том же, что и в 2000–2010 гг., уровне, то в Малайзии впервые в регионе засвидетельствовал о превращении его в важнейший фактор роста общественного производства, составив 56,1% [1].

Таким образом, заметный рост эффективности импортозамещения в указанных странах наметился, как следует из приведенных фактов, только на втором этапе импортозамещения, рассчитанным на кардинальную структурную перестройку хозяйства этих стране, появление там новых современных видов производства и повышение их общего технологического уровня. Все это предполагало значительные объемы капиталовложений и в особенности высокую степень участия в них иностранных инвесторов, способных обеспечить не только финансовую, но и технологическую состоятельность новых инновационных проектов в сфере импортозамещения, а также возможность их быстрой и эффективной перенастройки на экспортоориентированное производство. Поэтому такой ход импортозамещения имеет наиболее благоприятные перспективы лишь в тех случаях, когда активная поддержка импортоориентированных отраслей становится для иностранных инвесторов не менее привлекательной, чем размещение своих капиталов в экспортоориентированных отраслях производства.

Литература

1. The World Bank. World Data Bank. World Development Indicators. [Электронный ресурс]. URL: http.://www.databank.world.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators;

2. Индустриализация средних стран Азии/Отв. ред. Г.К. Широков.– М.: Издательство «Наука», 1988;

3. В.А.Мельянцев. Развитые и развивающиеся страны в эпоху перемен.– М.: ИД «Ключ-С», 2009.

*Гордиенко Д.В.**

Обеспечение экономической безопасности Южной Кореи при реализации глобальных интеграционных проектов

Аннотация: Обеспечение экономической безопасности государства осуществляется в форме экономического патроната со стороны Правительства и Центрального банка, экономической кооперации и экономического противоборства с другими странами мира. В работе рассматриваются перспективы изменения уровня экономической безопасности Южной Кореи. Делается вывод, что уровень экономической безопасности Южной Кореи изменится при реализации Соглашения о Транстихоокеанском Стратегическом Экономическом Сотрудничестве.
Ключевые слова: Южная Корея, экономика, Азиатско-Тихоокеанский регион, Транстихоокеанское партнерство, Евразия, мировой финансово-экономический кризис, экономическая безопасность, уровень экономической безопасности, обеспечение экономической безопасности государства.

Транстихоокеанское партнёрство (ТТП; англ. *Trans-Pacific Partnership*, TPP) – международная торгово-экономическая организация, целью которой является создание зоны свободной торговли в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Организация создаётся на основе разрабатываемого торгового Соглашения между её участниками[1]. Действительными участниками ТТП остаются его четыре учредителя[2], а также страны, которые ведут переговоры об условиях своего участия, а также о правилах нового торгового блока[3]. [1, 2]

* Гордиенко Д.В. – доктор военных наук, профессор, действительный член (академик) Академии военных наук, gordienko@ranepa.ru

[1] Полное название документа – Соглашение о Транстихоокеанском Стратегическом Экономическом Сотрудничестве (англ. *Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement*). Подготовка проекта Соглашения ведется в абсолютной секретности переговоров при обсуждении его условий. Соглашение регулирует большой круг вопросов, связанных с правовой охраной интеллектуальных прав (доменные имена в Интернете, регистрация и защита товарных знаков, охраны авторских и смежных прав, ограничения в производстве дешёвых аналогов запатентованных лекарств и др.), с сельским хозяйством, телекоммуникациями, финансовыми услугами, таможенным сотрудничеством и тарифами, взаимными инвестициями и т.д. США отстаивают идею ввести порядок, при котором страну – члена ТТП можно было бы обязать поднять трудовые и экологические стандарты до определенного, «международного» уровня. Также США принадлежит инициатива учреждения в рамках ТТП особого суда для рассмотрения споров между транснациональными корпорациями и правительствами.

[2] Предложение о создании ТТП было выдвинуто в 2003 году тремя странами – Новой Зеландией, Сингапуром и Чили. В 2005 году участником стал Бруней, в том же году четыре страны подписали соглашение об учреждении ТТП, вступившее в силу в 2006 году. В Соглашении об учреждении ТТП было заявлено, что его участники создали, в соответствии с нормами ВТО, зону свободной торговли.

3 Иными словами, когда говорят, что такая-то страна вступила в ТТП, имеется в виду, что она присоединилась к переговорам. В 2008 году данным проектом заинтересовались США, а затем

Экономический патронат, как форма обеспечения экономической безопасности государства[4], в условиях глобализации определяет, прежде всего, реализацию (соблюдение) различных норм, касающихся функционирования

Австралия, Вьетнам и Перу. В 2010 году переговоры о присоединении к ТТП начала Малайзия, в 2012 году – Канада и Мексика. В апреле 2012 г. США заявили о намерении включить в состав организации Японию, в марте 2013 Япония решила начать переговоры о вступлении в ТТП. В мае 2013 года было анонсировано начало переговоров по Японии, в предпринимательской среде Японии началось активное обсуждение перспектив вхождения в ТТП. С 2010 года по сентябрь 2013 года страны провели 19 раундов официальных переговоров по проекту соглашения о ТТП. 5 октября 2015 года в Атланте (США) было достигнуто соглашение по Транстихоокеанскому партнерству между 12 странами: США, Япония, Малайзия, Вьетнам, Сингапур, Бруней, Австралия, Новая Зеландия, Канада, Мексика, Чили и Перу.

[4] В "Концепции экономической безопасности Российской Федерации" понятие "*экономическая безопасность <государства>*" определено как "*возможность* и *готовность экономики* обеспечить достойные условия жизни и развития личности, социально-экономическую и военно-политическую стабильность общества и государства, противостоять влиянию внутренних и внешних угроз". См.: Концепция экономической безопасности Российской Федерации. Основные положения. – М.: Научный совет при Совете безопасности Российской Федерации, 1994. В том же ключе это понятие трактуется и в «Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основные положения)», одобренной Указом Президента Российской Федерации от 29 апреля 1996 года № 608. В «Новой экономической энциклопедии» понятие "*экономическая безопасность <государства>*" определено как «такое *состояние экономики* и *готовность институтов власти*, при которых обеспечиваются гарантированная защита национальных интересов по отношению к возможным внешним и внутренним угрозам и воздействиям, социально направленное развитие страны в целом, достаточный оборонный потенциал». См.: *Румянцева Е. Е.* Новая экономическая энциклопедия. 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2006. – VI, 810 с. По нашему мнению, **экономическая безопасность государства** может быть представлена как **состояние защищенности национального хозяйства от внешних и внутренних угроз**, при котором обеспечивается поступательное развитие общества, его экономическая и социально-политическая стабильность, не смотря на наличие неблагоприятных внешних и внутренних факторов.
Здесь и далее под *обеспечением экономической безопасности государства* понимается процесс обеспечения защищенности национального хозяйства от внешних и внутренних угроз на экономической территории государства. Другими словами, это процесс повышения или/и поддержания необходимого уровня защищенности национального хозяйства от внешних и внутренних угроз на экономической территории государства. Как представляется, закономерностями обеспечения экономической безопасности государства в условиях глобализации являются:
1. *Зависимость эффективности функционирования экономики, ее защищенности от внешних и внутренних угроз от степени обеспеченности ресурсами.*
2. *Зависимость эффективности обеспечения экономической безопасности государства от эффективности принятия специальных мер и использования специальных средств.*
3. *Зависимость эффективности принятия специальных мер обеспечения экономической безопасности государства, применения специальных средств в интересах обеспечения защищенности национального хозяйства от внешних и внутренних угроз, от наличия специализированной организационной структуры государства.*
4. *Зависимость эффективности обеспечения экономической безопасности государства от сосредоточения воздействия на экономику противостоящей в конкурентной (политической, военно-экономической) борьбе стороны.*
5. *Зависимость эффективности функционирования национальной экономики от характера ее взаимодействия с национальными хозяйствами других стран.*
6. *Зависимость степени защищенности национального хозяйства от внешних и внутренних угроз от уровня экономической безопасности государств, с которыми происходит экономическая кооперация в условиях глобализации, и степени взаимовлияния национального хозяйства на экономики других стран – сектора мирового хозяйства.*
7. *Зависимость степени защищенности национального хозяйства от внешних и внутренних угроз от уровня экономической безопасности государств, с которыми происходит экономической противоборство в условиях глобализации, и степени нереализованного взаимовлияния национального хозяйства на экономики других стран – сектора мирового хозяйства.*

национального хозяйства[5] на экономической территории государства при наличии различных внешних и внутренних угроз. [3]

Очевидно, что эффективность реализации (соблюдения) соответствующих действующих норм функционирования национального хозяйства Южной Кореи[6] по предупреждению, нейтрализации, локализации различных внешних и внутренних угроз и/или устранению их негативных последствий в условиях глобализации может быть рассмотрена на примере мирового финансово-экономического кризиса 2008–2010 гг. и посткризисного периода[7].

Значения показателей экономической безопасности Южной Кореи, характеризующих экономический патронат со стороны Правительства и Центрального банка страны, представлены в табл. 1[8]. [1–3]

---

[5] По своей природе нормы функционирования национального хозяйства могут быть правовыми, законодательными, религиозными, политическими (идеологическими, концептуальными), этическими и пр. Эти нормы могут носить общечеловеческий, международный (межконфессиональный, межнациональный), региональный (конфессиональный, национальный), государственный (для России – общефедеральный), субгосударственный (для России – субъекта федерации) и т.д. характер.

[6] Возможности национального хозяйства *Южной Кореи* характеризуются территорией (99617,38 кв. км) и численностью населения (50,22 млн чел. (2013)) этого государства. Страна бедна полезными ископаемыми. Вблизи г. Самчхок добывают каменный уголь (1,6 млрд т.), вольфрамовые и полиметаллические руды, магнезит. Полиметаллические руды имеют высокое содержание свинца и цинка (Су-вон). Имеющиеся медные (Косонь, Чинхе), марганцевые (Понхва), никелевые и молибденовые руды. Добывают также золото и серебро, разрабатываются залежи каолина, талька, известняка. На Корейском полуострове находятся крупнейшие в мире месторождения графита.

[7] Возникновение самого мирового финансово-экономического кризиса можно трактовать как неэффективность реализации существующих к этому времени норм функционирования мирового хозяйства и его составляющих. Главными дисбалансами мировой экономики, приведшими к мировому финансово-экономическому кризису, эксперты называют: 1) дисбаланс между реальной стоимостью активов и объемов денежных средств, оборачивавшихся на финансовых рынках. Так, например, мировой рынок страхования банков от дефолта по кредитам составил к концу второго квартала 2008 года 62 трлн долл., что превысило размер мирового ВВП в 2007 году; 2) дисбаланс мирового роста. В годы, предшествующие кризису, многократно вырос разрыв между потреблением и уровнем национального производства в развитых странах G7 и ряде европейских государств, превратив их в крупнейшие долговые экономики и стимулировав приток капитала со всего мира; 3) дисбаланс между ростом капитализации компаний, доходности вложений в финансовый сектор и доходностью вложений в реальный сектор, ростом производительности труда. В результате у некоторых внешне вполне успешных компаний реального сектора до кризиса убытки от их производственной деятельности покрывались за счет спекулятивных операций на финансовых рынках; 4) дисбаланс между реальными возможностями и обязательствами потребителей. Прежде всего в США, сначала на ипотечном рынке, а затем на рынке потребительского кредитования. При этом глубина и продолжительность кризиса на экономических территориях различных государств мира определялись не только величиной этих дисбалансов, но и адекватностью принимаемых соответствующими государственными структурами антикризисных мер. Более подробно см., напр., *Набиуллина Э.* Экономическая политика в условиях кризиса – анализ и перспективы. //Экономическая политика, 2009, № 3. – С. 73–85; *Гордиенко Д. В.* Влияние мирового финансово-экономического кризиса на изменение уровня экономической безопасности государств мира. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность, 2010, № 18 (75). – С. 46–53.

[8] Пороговыми уровнями экономической безопасности Южной Кореи считаются: 1) для объема валового внутреннего продукта (ВВП) – 600 млрд долл. (в ценах 2003 года); 2) для валового сбора зерновых – 25 млн т. (масса до обработки); 3) для доли инвестиций в основной капитал – 16% к ВВП; 4) для доли расходов на оборону – 2,0% к ВВП; 5) для доли затрат на «гражданскую» науку – 1,5% к ВВП; 6) для доли инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции – 15%; 7) для доли машиностроения и металлообработки в промышленном производстве – 25%; 8) для доли лиц с денежными доходами ниже прожиточного минимума во всей численности населения – 7% к всему населению страны; 9) для децильного коэффициента дифференциации доходов населения – 8;

Таблица 1

Значения показателей экономической безопасности Южной Кореи, характеризующих экономический патронат со стороны Правительства и Центрального банка страны

Частные показатели экономической безопасности, характеризующие …	2007	2010	2015 (оценка)	2020 (прогноз)
Объем ВВП ($\beta_{1,3}$)	1,60	1,72	2,17	2,83

10) для уровня безработицы – 8% к экономически активному населению; 11) для уровня монетизации – 25% к ВВП; 12), 13) для внешнего и внутреннего долга – 40% и 30% к ВВП соответственно; 14) для доли расходов бюджета на обслуживание государственного долга – 20% к общему объему расходов бюджета центрального правительства; 15) для дефицита бюджета центрального правительства – 3% к ВВП; 16) для уровня инфляции – 25%; 17) для объема золотовалютных резервов – 37,5 млрд долл.; 18) для отношения выплат по внешнему долгу к объему годового экспорта – 25%; 19) для доли продовольствия, поступившего по импорту, в общем объеме продовольственных ресурсов – 20%.

Предполагается, что *наименьшее возможное* значение *i*–ого *нормированного частного показателя экономической безопасности государства*, характеризующего уровень экономической безопасности государства, реализованный в рамках экономического патроната, – $\beta_{i,\,min}$ = 0,01 – соответствует наименьшему уровню экономической безопасности государства при фиксированных значениях остальных частных показателей-индикаторов. И, наоборот, *наибольшее возможное* значение *i*–ого нормированного частного показателя – $\beta_{i,\,max}$ = 100 – соответствует наибольшему уровню безопасности национального хозяйства страны также при фиксированных значениях остальных частных показателей-индикаторов. *Единичное* значение *i*–ого нормированного частного показателя – $\beta_i = 1$ – соответствует пороговому уровню экономической безопасности государства.

Расчетная формула *общего нормированного показателя* безопасности национального хозяйства *j*-ого государства – уровня экономической безопасности, реализованного в рамках экономического патроната, может иметь вид:

$$У_{ЭБ(ЭПатронат),j} = \prod_{i=1}^{19} \beta_{i,j}^{\alpha_{i,j}}, \quad 0{,}01 \le \beta_{i,j}^{\alpha_{i,j}} \le 100,$$

где: $\mathbf{У}_{ЭБ\,(ЭПатронат),\,j}$ – общий нормированный показатель уровня безопасности национального хозяйства *j*-ого государства, реализованный в рамках экономического патроната,

$\boldsymbol{\alpha}_{i,j}$ – вес *i*-го нормированного частного показателя, характеризующего экономическую безопасность *j*-ого государства, $\boldsymbol{\beta}_{i,j}$ – значение *i*-го нормированного частного показателя, характеризующего экономическую безопасность *j*-ого государства.

При одинаковой значимости 19-и компонент безопасности национальных хозяйств развитых государств мира *наименьшее возможное* значение общего нормированного показателя (уровня) экономической безопасности *j*-ого государства, реализованного в рамках экономического патроната, – $\mathbf{У}_{ЭБ\,(ЭПатронат),\,j,\,min} = 10^{-38}$ – соответствует наименьшему уровню безопасности национального хозяйства страны. И, наоборот, *наибольшее возможное* значение этого показателя – $\mathbf{У}_{ЭБ\,(ЭПатронат),\,j,\,max} = 10^{38}$ – соответствует наибольшему уровню экономической безопасности государства. *Единичное* значение общего (интегрального) нормированного показателя экономической безопасности государства – $\mathbf{У}_{ЭБ\,(ЭПатронат),\,j} = 1$ – соответствует критическому уровню безопасности национального хозяйства, понижение которого определяет опасность для экономики *j*-ого государства. Это значение соответствует общему (интегральному) условному «порогу», который, тем не менее, дает представление о некоторой границе между состоянием защищенности и состоянием незащищенности национального хозяйства от внешних и внутренних угроз. ***Источники:*** Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В. К. Сенчагова.– М.: Издательство «Дело», 2005.– 806 с.; Экономическая и национальная безопасность: Учебник / Под ред. Е. А. Олейникова.– М.: Издательство «Экзамен», 2004.– 768 с.; *Гордиенко Д. В., Сафонов М. С.* Экономическая безопасность России. Теоретический и методологический аспекты. Монография.– М.: Проспект, 2016.– 256 с. ISBN978–5–392–21405–1; *Гордиенко Д. В., Камаев Р. А.* Обеспечение экономической безопасности государства в условиях глобализации. Монография.– М.: АРГАМАК-МЕДИА, 2016,– 360 с. ISBN978–5–00024–061–8 (АРГАМАК-МЕДИА); *Гордиенко Д. В.* Обеспечение экономической безопасности государства в условиях кризиса: учебное пособие.– М.: Издательский дом «Дело» РАНХ и ГС, 2012.– 368 с.

Частные показатели экономической безопасности, характеризующие …	**2007**	**2010**	**2015 (оценка)**	**2020 (прогноз)**
Валовой сбор зерновых ($\beta_{2,3}$)	1,18	1,18	1,18	1,19
Инвестиции в основной капитал ($\beta_{3,3}$)	1,59	1,61	1,64	1,70
Уровень безработицы ($\beta_{4,3}$)	2,35	2,58	2,86	3,08
Уровень монетизации ($\beta_{5,3}$)	5,42	5,64	6,00	6,80
Внешний долг ($\beta_{6,3}$)	22,22	1,14	1,33	1,60
Расходы на оборону ($\beta_{7,3}$)	1,45	1,50	1,50	1,50
Расходы на "гражданскую" науку ($\beta_{8,3}$)	1,93	1,93	2,00	2,07
Инновационная продукция ($\beta_{9,3}$)	5,34	5,43	5,69	5,97
Уровень инфляции ($\beta_{10,3}$)	4,46	4,39	4,24	4,24
Объем золотовалютных резервов ($\beta_{11,3}$)	6,59	8,00	10,67	12,00
Выплаты по внешнему долгу ($\beta_{12,3}$)	16,67	16,67	17,86	17,86
Внутренний долг ($\beta_{13,3}$)	1,95	1,50	1,30	1,20
Расходы на обслуживание государственного долга ($\beta_{14,3}$)	4,26	4,17	4,08	4,00
Дефицит бюджета центрального правительства ($\beta_{15,3}$)	1,88	1,67	2,00	2,31
Машиностроение и металлообработка в промышленном производстве ($\beta_{16,3}$)	1,07	1,08	1,16	1,24
Численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума ($\beta_{17,3}$)	1,17	1,08	1,16	1,24
Децильный коэффициент дифференциации доходов населения ($\beta_{18,3}$)	1,05	1,08	1,11	1,14
Доля продовольствия, поступившего по импорту ($\beta_{19,3}$)	0,34	0,36	0,43	0,50
Значения показателя экономической безопасности, характеризующего экономический патронат $\prod_{i=1}^{19} \beta_{i,3}$	$4,34 \times 10^7$	$3,22 \times 10^6$	$9,70 \times 10^6$	$3,29 \times 10^7$

Экономическая кооперация Южной Кореи с государствами – участниками Транстихоокеанского партнерства может быть охарактеризована соответствующими показателями товарооборота этой страны в период с 2010 по 2020 гг. (табл. 2)[9]. [3]

---

[9] Предполагается, что *наименьшее возможное* значение *k*–ого *нормированного частного показателя экономической безопасности государства*, характеризующего уровень экономической безопасности государства, реализованный в рамках экономической кооперации с экономикой *k*–ого государства, – $\beta_{k,\,min} = 0{,}01$ – соответствует наименьшему уровню экономической безопасности государства при фиксированных значениях остальных частных показателей-индикаторов. И, наоборот, *наибольшее возможное* значение *k*–ого нормированного частного показателя – $\beta_{k,\,max} = 100$ – соответствует наибольшему уровню безопасности национального хозяйства страны также при фиксированных значениях остальных частных показателей-индикаторов. *Единичное* значение *k*–ого нормированного частного показателя – $\beta_k = 1$ – соответствует пороговому уровню экономической безопасности государства.

Расчетная формула уровня экономической безопасности, реализованного в рамках экономической кооперации, может иметь вид:

$$У_{ЭБ(ЭКооперация),\,j} = \prod_{\substack{k=1\\k\neq j}}^{K}\left(\left(\prod_{i=1}^{19}\beta_{i,j}^{\alpha_{i,j}}\right)^{\frac{\alpha_{imp.j,k}}{19}} \times \left(\prod_{i=1}^{19}\beta_{i,k}^{\alpha_{i,k}}\right)^{\frac{\alpha_{exp.k,j}}{19}}\right)^{\frac{\gamma_{k,j}}{2}},$$

$$0{,}01 \le \left(\left(\prod_{i=1}^{19}\beta_{i,j}^{\alpha_{i,j}}\right)^{\frac{\alpha_{imp.j,k}}{19}} \times \left(\prod_{i=1}^{19}\beta_{i,k}^{\alpha_{i,k}}\right)^{\frac{\alpha_{exp.k,j}}{19}}\right)^{\frac{\gamma_{k,j}}{2}} \le 100,$$

где: $\mathbf{У}_{ЭБ\,(ЭКооперация),\,j}$ – общий нормированный показатель уровня безопасности национального хозяйства *j*-ого государства, реализованный в рамках экономической кооперации,

$\alpha_{i,\,j}$ ($\alpha_{i,\,k}$) – вес *i*-го нормированного частного показателя, характеризующего экономическую безопасность *j*-ого (*k*-ого) государства,

$\boldsymbol{\alpha}_{imp.j,\,k}$; $\boldsymbol{\alpha}_{exp.k,\,j}$ – веса влияния национального хозяйства *k*-ого государства на экономику *j*-ого государства («импорта экономического влияния *k*-ого государства на *j*-ое государство») и влияния национального хозяйства *j*-ого государства на экономику *k*-ого государства («экспорта экономического влияния *j*-ого государства на *k*-ое государство») в рамках их экономической кооперации в условиях глобализации. Веса взаимного влияния экономик государств мира в условиях глобализации могут характеризоваться множеством показателей. Как представляется, в первом приближении вес влияния национального хозяйства *k*-ого государства на экономику *j*-ого государства («импорт экономического влияния») может быть представлен соответствующей долей импорта товаров и услуг *k*-ого государства в *j*-ое государство, а вес влияния национального хозяйства *j*-ого государства на экономику *k*-ого государства («экспорт экономического влияния») в рамках их экономической кооперации в условиях глобализации может быть представлен соответствующей долей экспорта товаров и услуг *j*-ого государства в *k*-ое государство. Ситуация, когда $\alpha_{imp.j,\,k} = 0$ и $\alpha_{exp.k,\,j} = 0$ соответствует полной изоляции экономик *j*-ого и *k*-ого государств. Ситуация, когда $\alpha_{mp.j,\,k} = 1$ и $\alpha_{exp.k,\,j} = 1$ соответствует полной взаимозависимости экономик (полной экономической интеграции) *j*-ого и *k*-ого государств. Ситуация, когда $\alpha_{imp.j,\,k} = 1$ соответствует полному внешнему управлению экономики *j*-ого государства со стороны *k*-ого государства,

$\boldsymbol{\gamma}_{k,\,j}$ – вес нормированного частного показателя, характеризующего экономическую кооперацию *j*-ого и *k*-ого государства в условиях глобализации,

$\boldsymbol{\beta}_{i,\,j}$ ($\boldsymbol{\beta}_{i,\,k}$) – значение *i*-го нормированного частного показателя, характеризующего экономическую безопасность *j*-ого (*k*-ого) государства,

K – количество рассматриваемых государств мира.

При одинаковой значимости компонент безопасности национальных хозяйств государств мира, характеризующих их экономическую кооперацию в условиях глобализации, $\gamma_{k,\,j} = 1$. В этом случае ограничение значения показателя экономической безопасности *j*-ого государства, характеризующего его экономическую кооперацию с *k*-ым государством, выполняется безусловно. При одинаковой значимости,

Таблица 2

Товарооборот Южной Кореи

	Экспорт в …						Импорт из …					
	2010		2020 (прогноз)				2010		2020 (прогноз)			
	млрд долл.	%	без учета реализации ТТП		с учетом реализации ТТП		млрд долл.	%	без учета реализации ТТП		с учетом реализации ТТП	
			млрд долл.	%	млрд долл.	%			млрд долл.	%	млрд долл.	%
Бруней	1,0	**0,22**	2,8	**0,40**	3,1	**0,44**	0,4	**0,19**	2,5	**0,38**	2,8	**0,42**
Чили	5,5	**1,20**	7,5	**1,07**	8,3	**1,18**	3,2	**1,46**	7,0	**1,08**	7,7	**1,18**
Н.Зеландия	1,0	**0,22**	2,0	**0,29**	2,2	**0,31**	0,4	**0,18**	1,3	**0,20**	1,4	**0,22**
Сингапур	24,8	**5,39**	24,0	**3,43**	26,4	**3,77**	4,5	**2,03**	15,0	**2,31**	16,5	**2,54**
США	49,2	**10,70**	70,0	**10,00**	77,0	**11,00**	19,8	**8,94**	60,0	**9,23**	66,0	**10,15**

например, 19-и компонент безопасности *наименьшее возможное* значение общего нормированного показателя (уровня) экономической безопасности *j*-ого государства, реализованного в рамках экономической кооперации с национальными хозяйствами 19 государств мира – $\mathbf{У}_{ЭБ\ (ЭКооперация),\ j,\ min} = 10^{-38}$ – соответствует наименьшему уровню безопасности национального хозяйства страны. И, наоборот, *наибольшее возможное* значение этого показателя – $\mathbf{У}_{ЭБ\ (ЭКооперация),\ j,\ max} = 10^{38}$ – соответствует наибольшему уровню экономической безопасности государства. *Единичное* значение общего (интегрального) нормированного показателя экономической безопасности государства – $\mathbf{У}_{ЭБ\ (ЭКооперация),\ j} = 1$ – соответствует критическому уровню безопасности национального хозяйства, понижение которого определяет опасность для экономики *j*-ого государства. Это значение соответствует общему (интегральному) условному «порогу», который, тем не менее, дает представление о некоторой границе между состоянием защищенности и состоянием незащищенности национального хозяйства от внешних и внутренних угроз. ***Источники:*** *Гордиенко Д. В., Сафонов М. С.* Экономическая безопасность России. Теоретический и методологический аспекты. Монография.– М.: Проспект, 2016. – 256 с. ISBN978–5–392–21405–1; *Гордиенко Д. В., Камаев Р. А.* Обеспечение экономической безопасности государства в условиях глобализации. Монография. – М.: АРГАМАК-МЕДИА, 2016,– 360 с. ISBN978–5–00024–061–8 (АРГАМАК-МЕДИА); *Гордиенко Д. В., Яковлева Н. Г.* Мировой финансово-экономический кризис и обеспечение экономической безопасности государства. Монография.– М: АРГАМАК-МЕДИА, 2013.– 392 с. ISBN978–5–00024–007–6; *Гордиенко Д. В., Лузянин С. Г.* Глобализация и обеспечение экономической безопасности Китая / Китай в мировой и региональной политике. Вып. XVIII: ежегодное издание / сост. Е. И. Сафронова.– М.: ИДВ РАН, 2013.– С. 296–325. ISBN978–5–8381–0241–6; *Гордиенко Д. В., Лузянин С. Г.* Оценка уровня безопасности стран Северо-Восточной и Центральной Азии. Монография.– М.: ИДВ РАН, 2013.– 88 с. ISBN978–5–8381–02446–1; *Гордиенко Д. В.* Влияние мирового финансово-экономического кризиса на уровень экономической безопасности Южной Кореи в условиях глобализации / Корея: уроки истории и вызовы современности.– М.: ИДВ РАН, 2013.– С. 381–404. ISBN978–5–8381–0242–3; *Гордиенко Д. В.* Оценка уровня экономической безопасности государств Азиатско-Тихоокеанского региона // Национальные интересы: приоритеты и безопасность, 2013, № 13 (202).– С. 39–55; № 15 (204). – С. 20–39. ISSN2073–2872; *Гордиенко Д. В.* Обеспечение экономической безопасности Южной Кореи в условиях глобализации // Национальные интересы: приоритеты и безопасность, 2013, № 36 (225).– С. 37–54. ISSN2073–2872.

	Экспорт в …						Импорт из …					
	2010		2020 (прогноз)				2010		2020 (прогноз)			
	млрд долл.	%	без учета реализации ТТП		с учетом реализации ТТП		млрд долл.	%	без учета реализации ТТП		с учетом реализации ТТП	
			млрд долл.	%	млрд долл.	%			млрд долл.	%	млрд долл.	%
Австралия	20,0	**4,35**	30,0	**4,29**	33,0	**4,71**	15,0	**6,78**	21,0	**3,23**	23,1	**3,55**
Перу	2,0	**0,43**	2,4	**0,34**	2,6	**0,38**	1,5	**0,68**	2,2	**0,34**	2,4	**0,37**
Вьетнам	12,0	**2,61**	12,4	**1,77**	13,6	**1,95**	6,0	**2,71**	10,0	**1,54**	11,0	**1,69**
Малайзия	3,0	**0,65**	3,6	**0,51**	3,96	**0,57**	2,0	**0,90**	3,5	**0,54**	3,85	**0,59**
Мексика	9,1	**1,97**	19,0	**2,71**	20,9	**2,99**	8,0	**3,61**	14,0	**2,15**	15,4	**2,37**
Канада	5,0	**1,09**	6,0	**0,86**	6,6	**0,94**	4,0	**1,81**	5,5	**0,85**	6,1	**0,93**
Япония	27,6	**6,00**	47,0	**6,71**	51,7	**7,39**	45,6	**20,60**	68,0	**10,46**	74,8	**11,51**
Тайвань	11,5	**2,50**	21,0	**3,00**	23,1	**3,30**	10,5	**4,74**	14,0	**2,15**	15,4	**2,37**
Колумбия	2,0	**0,43**	2,4	**0,34**	2,6	**0,38**	1,5	**0,68**	2,3	**0,35**	2,5	**0,39**
Филиппины	1,3	**0,28**	9,0	**1,29**	9,9	**1,41**	1,0	**0,45**	5,0	**0,77**	5,5	**0,85**
ИТОГО	175,0	**38,03**	259,1	**37,01**	285,0	**40,72**	123,5	**55,76**	231,3	**35,58**	254,4	**39,14**
ВСЕГО	460,0	**100**	700,0	**100**	700,0	**100**	221,4	**100**	650,0	**100**	650,0	**100**

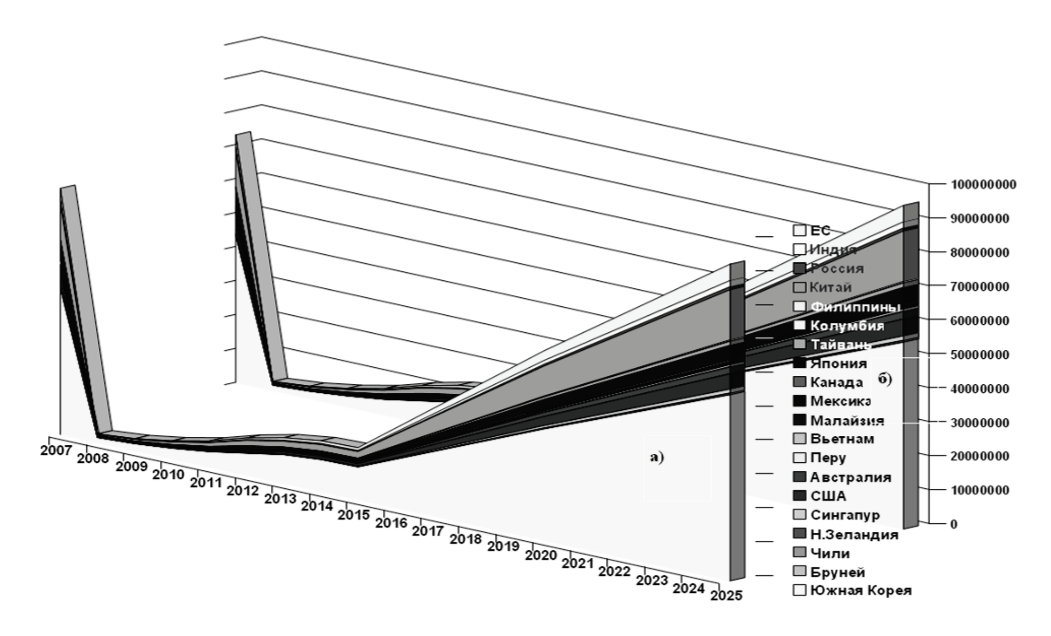
Реализация Соглашения о Транстихоокеанском Стратегическом Экономическом Сотрудничестве позволит увеличить долю товарооборота Южной Кореи с государствами – участниками Транстихоокеанского партнерства к 2020 г. не менее, чем на **3,63%** – с 36,33% (490,4 млрд долл.) до 39,96%. (539,4 млрд долл.)[10]. [1, 2]

[10] В т.ч.: с Брунеем – на **0,04%** – с 0,39% (5,3 млрд долл.) до 0,43% (5,8 млрд долл.);
с Чили – на **0,11%** – с 1,07% (14,5 млрд долл.) до 1,18 (16,0 млрд долл.);
с Новой Зеландией – на **0,024%** – с 0,244% (3,3 млрд долл.) до 0,269% (3,6 млрд долл.);
с Сингапуром – на **0,289%** – с 2,89% (39,0 млрд долл.) до 3,18% (42,9 млрд долл.);

Приросты уровня экономической безопасности, реализованные в рамках ее экономической кооперации представлены на рис. 1.

Рисунок 1

Приросты уровня экономической безопасности Южной Кореи, реализованные в рамках ее экономической кооперации без учета реализации (а) и с учетом (б) реализации Соглашения о Транстихоокеанском Стратегическом Экономическом Сотрудничестве



Экономическое противоборство Южной Кореи с государствами–участниками Транстихоокеанского партнерства может быть охарактеризовано соответствующими показателями нереализованного товарооборота этой страны в период с 2010 по 2020 гг. (табл. 3)[11]. [3]

с США – на **0,963%** – с 9,63% (130,0 млрд долл.) до 10,59% (143,0 млрд долл.);
с Австралией – на **0,378%** – с 3,78% (51,0 млрд долл.) до 4,16% (56,1 млрд долл.);
с Перу – на **0,034%** – с 0,34% (4,6 млрд долл.) до 0,37% (5,1 млрд долл);
с Вьетнамом – на **0,166%** – с 1,66% (22,4 млрд долл.) до 1,83% (24,6 млрд долл.);
с Малайзией – на **0,053%** – с 0,53% (7,1 млрд долл.) до 0,58% (7,81 млрд долл.);
с Мексикой – на **0,244%** – с 2,44% (33,0 млрд долл.) до 2,69% (36,3 млрд долл.);
с Канадой – на **0,085%** – с 0,85% (11,5 млрд долл.) до 0,94% (12,7 млрд долл.);
с Японией – на **0,852%** – с 8,52% (115,0 млрд долл.) до 9,37% (126,5 млрд долл.);
с Тайванем – на **0,259%** – с 2,59% (35,0 млрд долл.) до 2,85% (38,5 млрд долл.);
с Колумбией – на **0,035%** – с 0,35% (4,7 млрд долл.) до 0,38% (5,2 млрд долл.);
с Филиппинами – на **0,104%** – с 1,04% (14,0 млрд долл.) до 1,14% (15,4 млрд долл.).

[11] Предполагается, что *наименьшее возможное* значение *l*–ого *нормированного частного показателя экономической безопасности государства*, характеризующего уровень экономической безопасности государства, реализованный в рамках экономического противоборства с экономикой *l*–ого государства, – $\beta_{l,\ min}$ = 0,01 – соответствует наименьшему уровню экономической безопасности государства при фиксированных значениях остальных частных показателей-индикаторов. И, наоборот, *наибольшее возможное* значение *l*–ого нормированного частного показателя – $\beta_{l,\ max}$ = 100 – соответствует наибольшему уровню безопасности национального хозяйства страны также при фиксированных

значениях остальных частных показателей-индикаторов. *Единичное* значение *l*–ого нормированного частного показателя – $\beta_l = 1$ – соответствует пороговому уровню экономической безопасности государства.

Расчетная формула уровня экономической безопасности, реализованного в рамках экономического противоборства, может иметь вид:

$$У_{ЭБ(ЭПротивоборство),j} = \prod_{\substack{l=1 \\ l \neq j}}^{L} \left(\frac{\left(\prod_{i=1}^{19} \beta_{i,j}^{\alpha_{i,j}} \right)^{\frac{\alpha_{нереал.imp.j,l}}{19}}}{\left(\prod_{i=1}^{19} \beta_{i,l}^{\alpha_{i,l}} \right)^{\frac{\alpha_{нереал.exp.l,j}}{19}}} \right)^{\chi_{l,j}},$$

$$0{,}01 \leq \left(\frac{\left(\prod_{i=1}^{19} \beta_{i,j}^{\alpha_{i,j}} \right)^{\frac{\alpha_{нереал.imp.j,l}}{19}}}{\left(\prod_{i=1}^{19} \beta_{i,l}^{\alpha_{i,l}} \right)^{\frac{\alpha_{нереал.exp.l,j}}{19}}} \right)^{\chi_{l,j}} \leq 100,$$

где: $\mathbf{У}_{ЭБ\ (ЭПротивоборство),\ j}$ – общий нормированный показатель уровня безопасности национального хозяйства *j*-ого государства, реализованный в рамках экономического противоборства,

$\boldsymbol{\alpha}_{i,j}$ ($\boldsymbol{\alpha}_{i,l}$) – вес *i*-го нормированного частного показателя, характеризующего экономическую безопасность *j*-ого (*l*-ого) государства,

$\boldsymbol{\alpha}_{нереал.\ imp.j,\ l}$; $\boldsymbol{\alpha}_{нереал.\ exp.l,\ j}$ – веса нереализованного влияния национального хозяйства *l*-ого государства на экономику *j*-ого государства («нереализованного импорта экономического влияния *l*-ого государства на *j*-ое государство») и нереализованного влияния национального хозяйства *j*-ого государства на экономику *l*-ого государства («нереализованного экспорта экономического влияния *j*-ого государства на *l*-ое государство») в рамках их экономического противоборства в условиях глобализации. Веса нереализованного взаимного влияния экономик государств мира в условиях глобализации могут характеризоваться множеством показателей. Как представляется, в первом приближении вес нереализованного влияния национального хозяйства *l*-ого государства на экономику *j*-ого государства («нереализованный импорт экономического влияния») может быть представлен соответствующей долей нереализованного импорта товаров и услуг *l*-ого государства в *j*-ое государство, а вес нереализованного влияния национального хозяйства *j*-ого государства на экономику *l*-ого государства («нереализованный экспорт экономического влияния») в рамках их экономического противоборства в условиях глобализации может быть представлен соответствующей долей нереализованного экспорта товаров и услуг *j*-ого государства в *l*-ое государство. Ситуация, когда $\alpha_{нереал.\ imp.j,\ l} = 0$ и $\alpha_{нереал.\ exp.l,\ j\ j} = 0$ соответствует полному отсутствию экономического противоборства между *j*-ым и *l*-ым государствами. Ситуация, когда $\alpha_{нереал.\ imp.j,\ l} = 1$ и $\alpha_{нереал.\ exp.l,\ j\ j} = 1$ соответствует полному экономическому противоборству между *j*-ым и *l*-ым государствами и отсутствию экономического противоборства этих государств с другими странами мира,

$\boldsymbol{\chi}_{l,\ j}$ – вес нормированного частного показателя, характеризующего экономическое противоборство *j*-ого и *l*-ого государства в условиях глобализации,

$\boldsymbol{\beta}_{i,\ j}$ ($\boldsymbol{\beta}_{i,\ l}$) – значение *i*-го нормированного частного показателя, характеризующего экономическую безопасность *j*-ого (*l*-ого) государства,

L – количество рассматриваемых государств мира.

При одинаковой значимости компонент безопасности национальных хозяйств государств мира, характеризующих их экономическое противоборство в условиях глобализации, и отличии значений числителя и знаменателя не более чем в 100 раз, $\chi_{l,\ j} = 1$. В этом случае ограничение значения показателя экономической безопасности *j*-ого государства, характеризующего его экономическое противоборство с *l*-ым государством, выполняется безусловно. ***Источники:*** *Гордиенко Д. В., Сафонов М. С.* Экономическая безопасность России. Теоретический и методологический аспекты. Монография.– М.: Проспект, 2016.– 256 с. ISBN978–5–392–21405–1; *Гордиенко Д. В., Камаев Р. А.* Обеспечение экономической безопасности государства в условиях глобализации. Монография. –М.: АРГАМАК-МЕДИА, 2016, – 360 с. ISBN978–5–00024–061–8 (АРГАМАК-МЕДИА); *Гордиенко Д. В., Яковлева Н. Г.* Мировой финансово-экономический кризис и обеспечение экономической безопасности государства. Монография.– М: АРГАМАК-МЕДИА, 2013.– 392 с. ISBN978–5–00024–007–6; *Гордиенко Д. В., Лузянин С. Г.* Глобализация и обеспечение экономической безопасности Китая / Китай в мировой и региональной

Таблица 3

Нереализованный товарооборот Южной Кореи

	Нереализованный экспорт в …						**Нереализованный импорт из …**					
	2010		2020 (прогноз)				2010		2020 (прогноз)			
	млрд долл.	%	без учета реализации ТТП		с учетом реализации ТТП		млрд долл. млрд долл.	%	без учета реализации ТТП		с учетом реализации ТТП	
			млрд долл.	%	млрд долл.	%			млрд долл.	%	млрд долл.	%
Бруней	0,25	**0,22**	0,7	**0,4**	0,4	**0,24**	0,105	**0,19**	0,625	**0,38**	0,4	**0,23**
Чили	1,375	**1,2**	1,875	**1,07**	1,1	**0,64**	0,81	**1,46**	1,75	**1,08**	1,1	**0,65**
Н. Зеландия	0,25	**0,22**	0,5	**0,29**	0,3	**0,17**	0,1	**0,18**	0,325	**0,2**	0,2	**0,12**
Сингапур	6,2	**5,39**	6,0	**3,43**	3,6	**2,06**	1,125	**2,03**	3,75	**2,31**	2,3	**1,38**
США	12,3	**10,7**	17,5	**10**	10,5	**6,00**	4,95	**8,94**	15	**9,23**	9,0	**5,54**
Австралия	5,0	**4,35**	7,5	**4,29**	4,5	**2,57**	3,75	**6,78**	5,25	**3,23**	3,2	**1,94**
Перу	0,5	**0,43**	0,6	**0,34**	0,4	**0,21**	0,375	**0,68**	0,55	**0,34**	0,3	**0,20**
Вьетнам	3,0	**2,61**	3,1	**1,77**	1,9	**1,06**	1,5	**2,71**	2,5	**1,54**	1,5	**0,92**
Малайзия	0,75	**0,65**	0,9	**0,51**	0,5	**0,31**	0,5	**0,9**	0,875	**0,54**	0,5	**0,32**
Мексика	2,26	**1,97**	4,75	**2,71**	2,9	**1,63**	2,0	**3,61**	3,5	**2,15**	2,1	**1,29**
Канада	1,25	**1,09**	1,5	**0,86**	0,9	**0,51**	1,0	**1,81**	1,375	**0,85**	0,8	**0,51**
Япония	6,9	**6,0**	11,75	**6,71**	7,1	**4,03**	11,4	**20,6**	17	**10,46**	10,2	**6,28**
Тайвань	2,875	**2,5**	5,25	**3**	3,2	**1,80**	2,625	**4,74**	3,5	**2,15**	2,1	**1,29**
Колумбия	0,5	**0,43**	0,6	**0,34**	0,4	**0,21**	0,375	**0,68**	0,575	**0,35**	0,3	**0,21**
Филиппины	0,325	**0,28**	2,25	**1,29**	1,4	**0,77**	0,25	**0,45**	1,25	**0,77**	0,8	**0,46**
ИТОГО	43,74	**38,03**	64,77	**37,01**	38,9	**22,21**	30,86	**55,76**	57,82	**35,58**	34,7	**21,35**
ВСЕГО	115,0	**100**	175,0	**100**	175,0	**100**	55,35	**100**	162,5	**100**	162,5	**100**

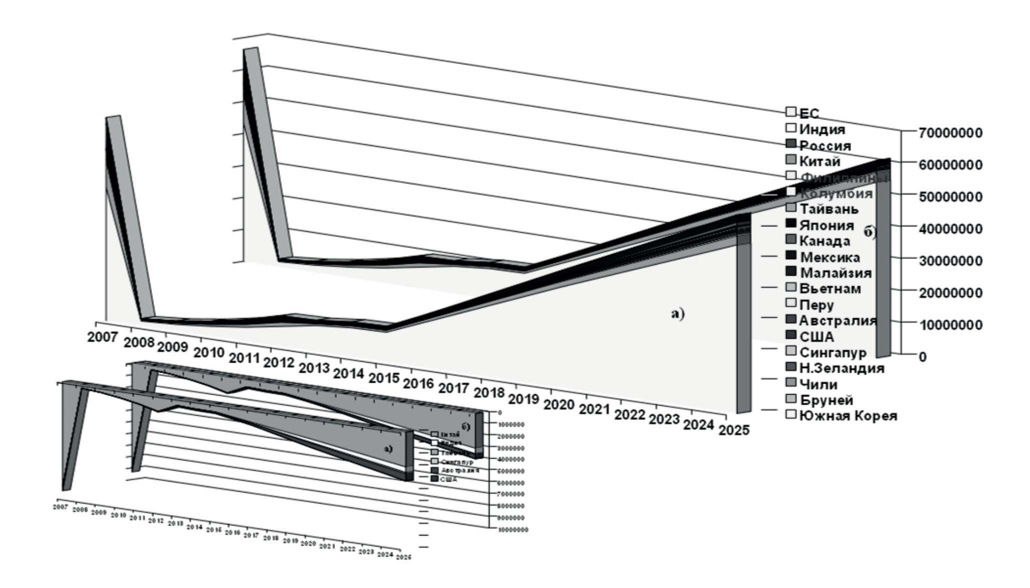
политике. Вып. XVIII: ежегодное издание / сост. Е. И. Сафронова.– М.: ИДВ РАН, 2013.– С. 296–325. ISBN978–5–8381–0241–6; *Гордиенко Д. В., Лузянин С. Г.* Оценка уровня безопасности стран Северо-Восточной и Центральной Азии. Монография.– М.: ИДВ РАН, 2013.– 88 с. ISBN978–5–8381–02446–1; *Гордиенко Д. В.* Влияние мирового финансово-экономического кризиса на уровень экономической безопасности Южной Кореи в условиях глобализации / Корея: уроки истории и вызовы современности.– М.: ИДВ РАН, 2013.– С. 381–404. ISBN978–5–8381–0242–3; *Гордиенко Д. В.* Оценка уровня экономической безопасности государств Азиатско-Тихоокеанского региона // Национальные интересы: приоритеты и безопасность, 2013, № 13 (202).– С. 39–55; № 15 (204).– С. 20–39. ISSN2073–2872; *Гордиенко Д. В.* Обеспечение экономической безопасности Южной Кореи в условиях глобализации // Национальные интересы: приоритеты и безопасность, 2013, № 36 (225).– С. 37–54. ISSN2073–2872.

Реализация Соглашения о Транстихоокеанском Стратегическом Экономическом Сотрудничестве позволит сократить долю нереализованного товарооборота Южной Кореи с государствами – участниками Транстихоокеанского партнерства к 2020 г. не менее, чем на 14,53% – с 36,33% (122, 6 млрд долл.) до 21,80%. (73, 6 млрд долл.)[12].

Приросты уровня экономической безопасности, реализованные в рамках ее экономического противоборства представлены на рис. 2. [1, 2]

Рисунок 2

Приросты уровня экономической безопасности Южной Кореи, реализованные в рамках ее экономического противоборства без учета реализации (а) и с учетом (б) реализации Соглашения о Транстихоокеанском Стратегическом Экономическом Сотрудничестве

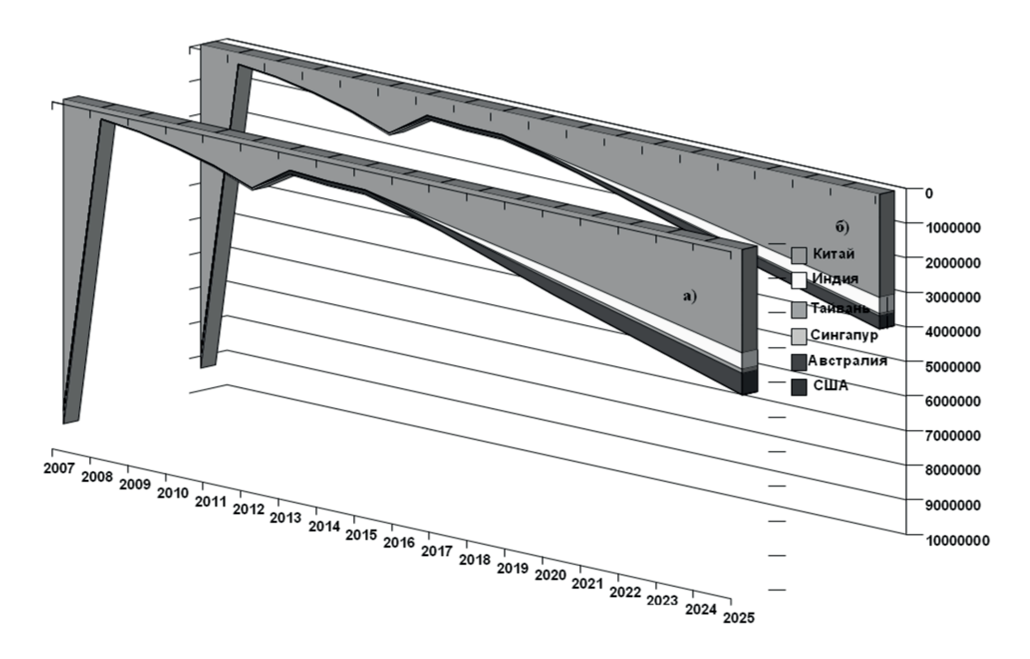


[12] В т.ч.: с Брунеем – на **0,15%** – с 0,39% (1,325 млрд долл.) до 0,24% (0,8 млрд долл.);
с Чили – на **0,43%** – с 1,07% (3,625 млрд долл.) до 0,64 (2,2 млрд долл.);
с Новой Зеландией – на **0,09%** – с 0,24% (0,825 млрд долл.) до 0,15% (0,5 млрд долл.);
с Сингапуром – на **1,16%** – с 2,89% (9,75 млрд долл.) до 1,73% (5,9 млрд долл.);
с США – на **3,85%** – с 9,63% (32,5 млрд долл.) до 5,78% (19,5 млрд долл.);
с Австралией – на **1,51%** – с 3,78% (12,75 млрд долл.) до 2,27% (7,7 млрд долл.);
с Перу – на **0,14%** – с 0,34% (1,15 млрд долл.) до 0,2% (0,7 млрд долл);
с Вьетнамом – на **0,66%** – с 1,66% (5,6 млрд долл.) до 1,0% (3,4 млрд долл.);
с Малайзией – на **0,21%** – с 0,53% (1,775 млрд долл.) до 0,32% (1,1 млрд долл.);
с Мексикой – на **0,97%** – с 2,44% (8,25 млрд долл.) до 1,47% (5,0 млрд долл.);
с Канадой – на **0,34%** – с 0,85% (2,875 млрд долл.) до 0,51% (1,7 млрд долл.);
с Японией – на **3,41%** – с 8,52% (28,75 млрд долл.) до 5,11% (17,3 млрд долл.);
с Тайванем – на **1,03%** – с 2,59% (8,75 млрд долл.) до 1,56% (5,3 млрд долл.);
с Колумбией – на **0,14%** – с 0,35% (1,175 млрд долл.) до 0,21% (0,7 млрд долл.);
с Филиппинами – на **0,42%** – с 1,04% (3,5 млрд долл.) до 0,62% (2,1 млрд долл.).

Очевидно, что при сохраняющихся трендах экономического развития Южной Кореи и структуре ее товарооборота, возможны отрицательные приросты уровня защищенности национального хозяйства этой страны при продолжающемся экономическом противоборстве с Китаем, Индией, Австралией и Тайванем (рис. 2а).

Рисунок 2а

Отрицательные приросты уровня экономической безопасности Южной Кореи, реализованные в рамках ее экономического противоборства без учета реализации (а) и с учетом (б) реализации Соглашения о Транстихоокеанском Стратегическом Экономическом Сотрудничестве



Изменение уровней экономической безопасности Южной Кореи реализации Соглашения о Транстихоокеанском Стратегическом Экономическом Сотрудничестве может быть представлено в виде табл. 4.

Представленный подход к оценке изменения уровня экономической безопасности Южной Кореи и других государств-участников ТТП при реализации Соглашения о Транстихоокеанском Стратегическом Экономическом Сотрудничестве позволяет определить диапазоны долей увеличения экспорта товаров в каждое из государств-участников ТТП и импорта в из каждого государства-участника ТТП к 2020 году по сравнению с прогнозируемыми, при которых могут быть достигнуты максимальные значения уровней их экономической безопасности.

Таблица 4

Интегральные показатели, характеризующие уровни защищенности национального хозяйства Южной Кореи, реализованные в рамках различных форм обеспечения экономической безопасности

<table>
<tr><th rowspan="3"></th><th colspan="8">2020 год (прогноз)</th></tr>
<tr><th rowspan="2"></th><th colspan="3">без учета реализации стратегии ТТП</th><th colspan="3">с учетом реализации стратегии ТТП</th><th rowspan="2">Изменение уровня экономической безопасности при реализации Соглашения о Транстихоокеанском Стратегическом Экономическом Сотрудничестве</th></tr>
<tr><th>экономическая кoперация</th><th>экономическое противоборство</th><th>Уровень экономической безопасности</th><th>экономическая копера-ция</th><th>экономическое противоборство</th><th>Уровень экономической безопасности</th></tr>
<tr><td></td><td>экономический патронат
(1)</td><td>(2)</td><td>(3)</td><td>(1)×(2)×
×(3)</td><td>(4)</td><td>(5)</td><td>(1)×(4)×
×(5)</td><td>(1)×(4)×
×(5)-(1)×(2)×(3)</td></tr>
<tr><td>Экономическая кооперация и экономическое противоборство Южной Кореи с государствами – участниками Транстихоокеанского партнерства</td><td rowspan="2">$3,29×10^7$</td><td>1,3342</td><td>1,0742</td><td>$4,72×10^7$</td><td>1,3732</td><td>1,0438</td><td>$4,72×10^7$</td><td>4886,308</td></tr>
<tr><td>Экономическая кооперация и экономическое противоборство Южной Кореи с государствами – участниками Транстихоокеанского партнерства, Китаем, Россией, Индией и ЕС (28)</td><td>1,9342</td><td>1,0091</td><td>$6,42×10^7$</td><td>1,9907</td><td>0,9805</td><td>$6,42×10^7$</td><td>2636,277</td></tr>
</table>

Литература

1. Гордиенко Д. В., Камаев Р. А. Обеспечение экономической безопасности государства в условиях глобализации. Монография.– М.: АРГАМАК-МЕДИА, 2016,– 360 с. ISBN 978–5–00024–061–8 (АРГАМАК-МЕДИА).

2. Гордиенко Д. В. Оценка изменения уровня экономической безопасности государств – участников Транстихоокеанского партнерства // Экономика и управление: проблемы, решения, 2016. № 9.– С. 23–30, том 2 (57); № 10, том 1 (58).– С. 14–33; № 11, том 1 (59).– С. 33–50.– М.: ИД «Научная библиотека». ISBN 2308–927X, ISBN 2227–3891.

3. Гордиенко Д. В., Сафонов М. С. Экономическая безопасность России. Теоретический и методологический аспекты. Монография.– М.: Проспект, 2016.– 256 с. ISBN 978–5–392–21405–1.

*Коростелева М.О.**

Влияние японских прямых инвестиций в КНР на динамику и структуру двустороннего товарооборота

В абсолютном выражении японо-китайские торговые отношения имеют большой вес в мировой экономике: в 2015 г. товарооборот между двумя странами составил около 270 млрд долл. и по объему уступил лишь товарной торговле между США и КНР, США и Канадой, США и Мексикой. Японо-китайский товарооборот стремительно расширялся в первой декаде XXI века: высокие среднегодовые темпы прироста стоимостного объема двусторонней торговли за период с 2000 по 2008 г. (17,2%) сопоставимы лишь с аналогичным показателем за 1970-е гг., когда после установления дипломатических отношений и заключения ряда международных соглашений между Японией и КНР товарооборот в среднем возрастал на 27,4% в год [3]. Наращивание торговых контактов в начале XXI в. происходило на фоне постепенной перестройки экономик двух стран, а также изменений в структуре их внешней торговли.

Прямые иностранные инвестиции в китайской экономике обеспечили общее повышение квалификации местной рабочей силы, увеличение доли среднетехнологичной продукции[1] в китайском экспорте, передачу технологий и как следствие – рост технологического уровня китайских компаний. Растущая конкуренция со стороны КНР и других восточноазиатских стран в сфере производства недорогой готовой продукции заставила японские компании сосредоточиться на разработке, производстве и поставках на мировой рынок готовой и промежуточной продукции с высокой долей добавленной стоимости. Наиболее трудоемкие и ресурсоемкие этапы производства остались за пределами Японии, а участие страны в международном разделении труда стало строиться по горизонтальной модели. Эти изменения в экспортных специализациях Японии и КНР создали предпосылки для ускорения роста товарной торговли между ними.

В то же время достичь столь высоких темпов роста японо-китайского товарооборота оказалось возможным лишь благодаря участию японского бизнеса. Открытие филиалов японских компаний в Китае, расширение их

* Коростелева М.О. – преподаватель НИУ «Высшая школа экономики»
Аспирант Института Дальнего Востока РАН
maridemina@gmail.com

[1] Для определения уровня технологичности продукции в данной работе используется классификация, принятая ОЭСР. Основным критерием является доля расходов на НИОКР в себестоимости товара: для низкотехнологичных товаров эта доля не превышает 1%, для среднетехнологичных – составляет от 1% до 5%, для высокотехнологичных – от 5% до 15%. Более подробно – см. Technological classification of exports by SITC, UN Trade Statistics. [Электронный ресурс]. URL: http://unstats.un.org/unsd/tradekb/Knowledgebase/Technological-classification-of-exports-by-SITC (23.10.2016)

деятельности и установление контактов с китайскими деловыми кругами сопровождались ростом поставок продукции из КНР в Японию и из Японии в КНР. Если сопоставить количественные показатели – ежегодные потоки японских прямых инвестиций в КНР и двусторонний товарооборот – обнаруживается схожая динамика: рост обоих показателей с 2000 г.; затем замедление роста инвестиций во второй половине 2000-х гг. и падение товарооборота в 2009 г.; возврат к докризисным уровням к концу декады; сокращение инвестиций и товарооборота после 2011 г. (см. Графики 1, 2). Коэффициент корреляции между темпами прироста этих двух показателей имеет положительный знак, и его величина составляет 0,51.

График 1

Динамика японо-китайской товарной торговли, млн долл., 2000–2015 гг. [3]

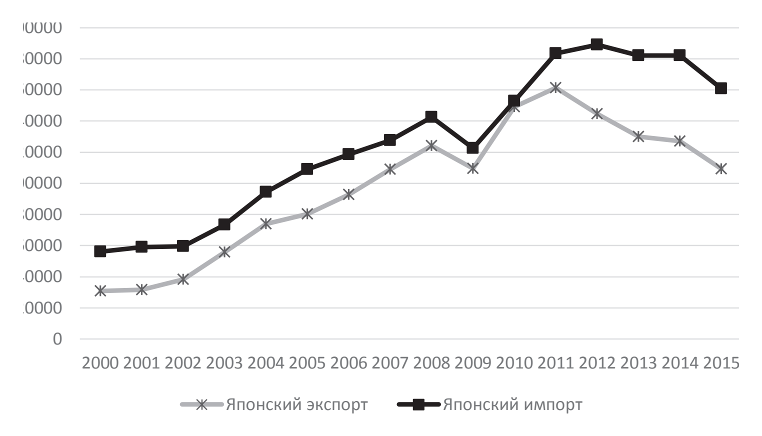
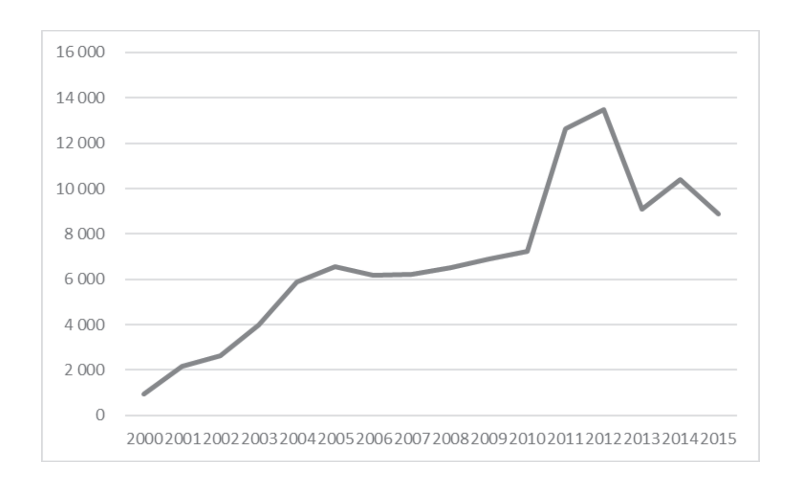


График 2

Динамика потоков японских прямых инвестиций в КНР, млн долл., 2000–2015 гг. [3]



Структура японо-китайского товарооборота в 2000-х гг. также свидетельствует о том, что рост двусторонней торговли связан в первую очередь с деятельностью японских компаний в КНР: в японском экспорте преобладали капитальные и промежуточные товары (суммарно более 80% в 2009 г. [2, p. 88]), направляемые для оснащения и снабжения предприятий японского происхождения в КНР; в японском импорте большую часть занимали потребительские товары, в том числе товары длительного пользования, произведенные на японских заводах в КНР.

Исходя из того, что в прошлом десятилетии японские прямые инвестиции в китайской экономике обусловили восходящий тренд двусторонней торговли, в данной работе автор предлагает использовать последнюю статистику по японским ПИИ в КНР для прогнозирования динамики товарооборота в кратко- и среднесрочной перспективе.

Статистика показывает, что с 2013 г. вплоть до настоящего времени японские капиталовложения в китайскую экономику сокращались в абсолютном и в относительном выражении, а в 2015 г. их стоимостной объем снизился до 8,9 млрд долл., что составило лишь 6,8% всех исходящих японских инвестиций против 12,7% в 2010 г. [3]. Показательно, что в 2013 г. японские ПИИ в страны АСЕАН впервые за последнее десятилетие оказались в 2,5 раза дороже японских инвестиций в КНР, а в 2014 г. этот разрыв еще больше увеличился [3].

Кроме того, с середины 2000-х гг. изменилась отраслевая структура японских прямых инвестиций в материковом Китае: быстрыми темпами начал расти объем капиталовложений в непроизводственный сектор, наиболее привлекательными для японских инвесторов стали такие отрасли, как финансы и страхование, торговля.

Отмеченная тенденция к сокращению ежегодных объемов японских ПИИ в КНР предположительно окажет тормозящее воздействие и на динамику двустороннего товарооборота. Сдвиги в отраслевой структуре японских инвестиций в пользу отраслей третичного сектора также будут сдерживать рост товарной торговли, так как предприятия, нацеленные на оказание различного рода услуг для китайского населения, в отличие от производственных предприятий, в большинстве своем не нуждаются в регулярных крупных поставках из Японии.

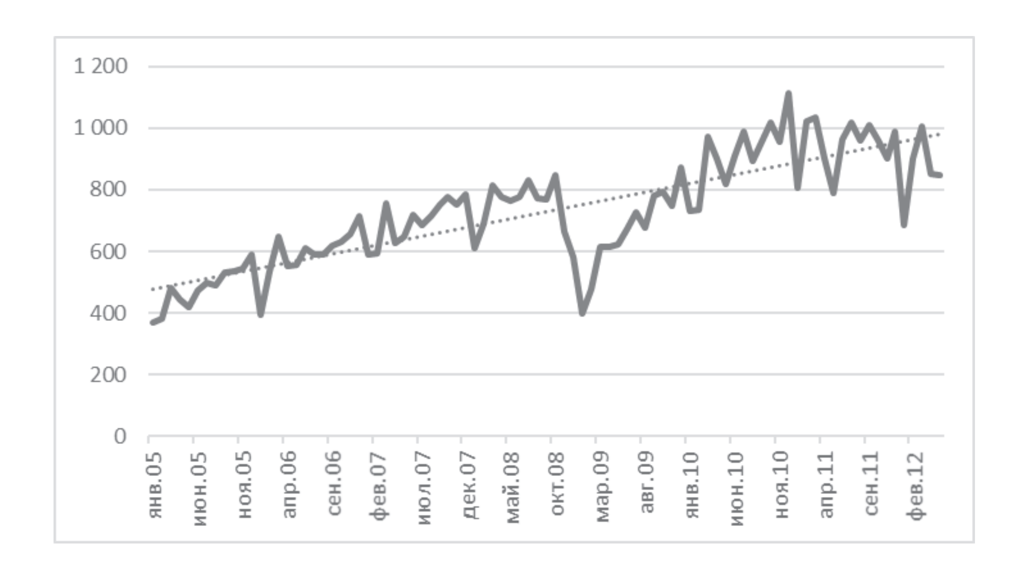
С другой стороны, внушительные объемы накопленных японских инвестиций в промышленном секторе китайской экономики (72,4 млрд долл. в 2015 г. [1]) и большое количество японских производственных центров на территории КНР требуют сохранения поставок машиностроительной продукции инвестиционного назначения из Японии на определенном уровне – поэтому можно исключить резкие падения двустороннего товарооборота при прочих равных условиях. По этой же причине, даже если японо-китайская торговля сокращается в результате негативного воздействия экзогенных кризисов, довольно быстро

наступает оживление, а динамика объемов товарной торговли напоминает U-образную кривую.

Данное утверждение можно проиллюстрировать на конкретном примере: в условиях масштабного кризиса спроса 2008–2009 гг. японский экспорт в КНР в реальном выражении восстановился в гораздо более короткий срок, чем глобальный японский экспорт (см. Графики 3, 4). Поставки продукции ключевых товарных групп (химия, общее машиностроение, электроника и электротехника, транспортные средства) из Японии в КНР в ценах 2005 г. достигли локального минимума в январе 2009 г. и вернулись к докризисному уровню уже в декабре того же года. В то же время реальный экспорт Японии по всем странам мира приблизился к докризисным показателям лишь в середине 2012 г. после минимума, зафиксированного в январе 2009 г. Такой быстрый отскок японского экспорта в КНР в постоянных ценах среди прочего обусловлен и тем, что филиалы японских компаний в Японии и КНР объединены международными производственными сетями, связаны каналами закупок и поставок, и потому товарообмен между ними легко как заморозить, так и возобновить.

График 3

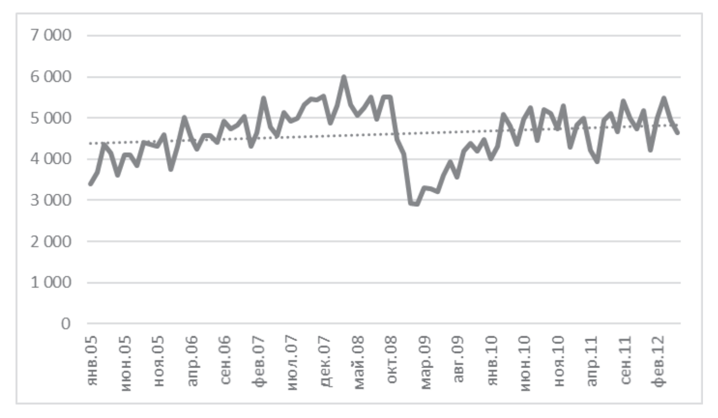
Динамика японского реального экспорта в КНР (в ценах 2005 г.), млрд иен, янв. 2005 – май 2012.



Рассчитано и составлено по: [3], [1].

График 4

Динамика японского реального экспорта (в ценах 2005 г.), млрд иен, янв. 2005 – май 2012[2]**.**



Рассчитано и составлено по: [3], [1].

Постепенное сокращение технологического разрыва между Японией и КНР, а также активная деятельность японских компаний в Китае оказывают влияние не только на динамику двусторонней торговли, но и приводят к качественным изменениям в ее структуре. Если ранее, до начала 2000-х гг., Япония поставляла в Китай высокотехнологичную готовую промышленную продукцию (в основном общего машиностроения), а взамен получала сырье, материалы, прошедшие первичную обработку, и товары трудоемких отраслей – то есть двусторонняя торговля строилась по классической теории соотношения факторов производства Хэкшера-Олина – то на современном этапе и Япония, и КНР поставляют друг другу высокотехнологичные товары (в частности, электротехнику, фармацевтические препараты, медицинское оборудование, музыкальное и звукозаписывающее оборудование и др.) и среднетехнологичную промежуточную продукцию (изделия из резины, стальные трубки, стекло, крепеж, текстиль и др.) Страны все более активно обмениваются продукцией одних и тех же отраслей, что выражается в росте индекса Грубеля-Ллойда. Индекс Грубеля-Ллойда рассчитывается по формуле:

$$\mathrm{Bj} = \frac{(\sum(\mathrm{X_i} + \mathrm{M_i}) - \sum|\mathrm{X_i} - \mathrm{M_i}|) \times 100}{\sum(\mathrm{X_i} + \mathrm{M_i})}$$

где $\mathbf{X_i}$ и $\mathbf{M_i}$ обозначают соответственно экспорт и импорт продукции товарной группы i. Если индекс равняется 100 (то есть стоимость экспорта

[2] Примечание: при составлении Графиков 4, 5 реальный экспорт был рассчитан по четырем основным товарным группам: химия, общее машиностроение, электроника и электротехника, транспортные средства – на которые приходится около 2/3 японского экспорта в КНР. При расчете для каждой товарной группы был использован соответствующий индекс экспортных цен.

и импорта для каждой товарной группы одинаковы), то уровень внутриотраслевой торговли максимален; если же индекс равняется 0, значит, страны закупают друг у друга те товары, которые сами не экспортируют, соответственно, речь идет о межотраслевой торговле [4]. В случае Японии и КНР можно отметить рост уровня внутриотраслевой торговли: значение индекса Грубеля-Ллойда[3] составило 31,7 в 2000 г., 37,3 в 2010 г. и уже 43,7 в 2015 г. [5]. Это изменение связано с рядом причин.

Во-первых, рост уровня внутриотраслевой торговли между двумя странами во многом обусловлен работой японских производственных центров на территории Китая: большая часть межгосударственной торговли оказывается внутрифирменной, и филиалы в разных странах обмениваются технологически неоднородной продукцией одной отрасли. Довольно часто используется стратегия, когда некоторые комплектующие с высокой долей добавленной стоимости (например, монолитные интегральные схемы, автомобильные трансмиссии) поставляются на китайские сборочные предприятия из Японии, а затем уже готовая продукция экспортируется в Японию. Поскольку технологически сложные комплектующие и готовая продукция по ряду международных классификаций относятся к одной отрасли, статистика выявляет внутриотраслевую торговлю.

Во-вторых, сырье и низкотехнологичные товары из КНР теряют ценовую конкурентоспособность, в то время как полуфабрикаты становятся достаточно качественными, чтобы заинтересовать стремящихся снизить свои издержки производителей в Японии. За первое десятилетие XXI в. в китайском экспорте заметно увеличилась доля технологически сложных промежуточной продукции и комплектующих: если в 2000 г. она составляла 30%, то в 2009 г.– уже около 50% [2, р. 88]. Этот фактор в сочетании с предыдущим приводит к беспрецедентному росту торговли промежуточной продукцией между Японией и КНР. По данным IDE-JETRO, в 2009 г. более двух третей японского экспорта в КНР и более трети китайского экспорта в Японию составляли промежуточные товары, которые впоследствии использовались в производстве на территории страны-импортера [2, р. 89].

В-третьих, повысился уровень жизни среднестатистического китайца, и сейчас он может позволить себе приобретать высококачественную японскую продукцию – этим объясняется растущий объем поставок потребительских товаров из Японии в противовес продукции промышленного назначения. Пока их доля в японском экспорте в КНР очень мала (не более 5% в 2009 г. [2, р. 89]), однако можно ожидать ее увеличение в связи с ростом благосостояния, потребностей и индивидуализации предпочтений китайского населения. В крупнейших городах Китая – таких как Шэньчжэнь, Гуанчжоу, Тяньцзинь, Шанхай, Пекин, Ухань – доход на душу

[3] При расчете индекса в качестве товарных групп были использованы категории товаров стандартной международной торговой классификации ООН (SITC) первой редакции с 3-значным кодом.

населения уже превышает 10 тыс. долл., а жители привыкли к высокому уровню жизни и заинтересованы в дорогих товарах сегмента люкс.

Описанная выше новая модель двусторонней торговли предполагает большой потенциал дальнейшего расширения обмена продукцией одних и тех же отраслей по мере повышения уровня технологического развития Китая. Для сравнения: индекс внутриотраслевой торговли между Японией и более технологически и экономически развитой, нежели КНР, Республикой Кореей на 2015 г. составляет 54,2 [5].

Итак, с учетом изменений в инвестиционной стратегии японских компаний в КНР в среднесрочной перспективе можно прогнозировать сохранение объема товарооборота (в реальном выражении) на текущем высоком уровне без значимых колебаний даже в условиях экзогенных шоков, а также увеличение доли торговли технологически неоднородной продукцией одних и тех же отраслей в структуре товарооборота.

Литература

1. Bank of Japan, Main Statistical Data. [Электронный ресурс]. URL: http://www.stat-search.boj.or.jp/index_en.html (20.01.2017)

2. IDE-JETRO, W.T.O. Trade patterns and global value chains in East Asia: from trade in goods to trade in tasks //World Trade Organisation, Geneva, Switzerland. – 2011.

3. JETRO, Japanese Trade and Investment Statistics. [Электронный ресурс]. URL: https://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics/ (20.01.2017)

4. Lloyd P. J. How Intra-Industry Trade Changed Our Perception of The World Economy // The Singapore Economic Review.– 2004.– Vol. 49. – №1.

5. UN Comtrade Database. [Электронный ресурс]. URL: https://comtrade.un.org/ (20.01.2017)

*Лебедева И.П.**

Япония: диверсификация форм занятости и углубление социального расслоения

С начала 1990-х годов под влиянием ряда факторов бывший до этого достаточно ровным социальный ландшафт Японии начал довольно быстро видоизменяться. Равенство в доходах, примерно одинаковый уровень благосостояния различных слоев населения, ориентация абсолютного большинства семей на стандартный образ жизни и определенную систему ценностей сменились заметным расслоением по уровню текущих доходов и социальному статусу, а также все большим разнообразием стилей жизни и жизненных предпочтений японцев.

С точки зрения масштабов и социальных последствий главной линией социального расслоения стало резкое возрастание среди лиц, работающих по найму, доли непостоянно занятых. Рост непостоянной занятости происходит во всех развитых странах под влиянием процесса сервисизации экономики и изменения характера многих видов труда в результате распространения информационных технологий. Но ни в одной другой стране не существует такого глубокого водораздела между положением постоянных и непостоянных работников, как в Японии. Это относится и к оплате труда, и к возможностям повышения квалификации, а, следовательно – и продвижения по службе, и к объему социальных гарантий.

К этому следует добавить, что непостоянно занятые первыми подпадают под увольнения в случае ухудшения положения дел в компании, поскольку в отличие от постоянных работников у них нет ни гарантий долговременной занятости, ни защиты со стороны правосудия. Так, японские суды крайне отрицательно относятся к попыткам компаний уволить нерадивых работников, полагая, что они сами виноваты в том, что не смогли вырастить из них достойных членов коллектива и найти им подобающее место. Но на непостоянных работников эти правила не распространяются, даже если их контракты возобновляются и работа растягивается на несколько лет.

Но особое значение имеют различия в социальном статусе постоянных и непостоянных работников, т.е. в том, как их воспринимают в японском обществе. Они сложились под влиянием системы пожизненного найма, которая стала не только моделью управления трудом японских компаний, но и основой, на которой и вокруг которой формировались система ценностей и образ жизни нескольких послевоенных поколений японцев. Под влиянием системы пожизненного найма статус постоянного работника с гарантиями продвижения по службе и повышения заработной платы

* Лебедева И.П. – д.э.н., Главный научный сотрудник, Институт востоковедения РАН, Центр японских исследований
lebedeva130250@mail.ru

на долгие годы вперед стал восприниматься в обществе как несомненная ценность, а статус непостоянного работника с нестабильной занятостью и низкой оплатой труда занял гораздо более низкое положение.

Особую остроту проблеме резких различий в положении постоянных и непостоянных работников придает происшедшее за два последних десятилетия качественное изменение состава категории непостоянно занятых. Прежде на условиях непостоянной занятости работали в основном школьники старших классов, студенты и домохозяйки, т.е. лица, для которых эта работа не являлась основным занятием и не была главным источником средств к существованию. Однако с начала 1990-х гг. состав этой категории начал постепенно меняться, и сейчас ее костяк составляют завершившая образование, но не нашедшая постоянную работу молодежь, женщины, вырастившие детей и желающие вернуться к полноценной трудовой деятельности, работники, уволенные по возрасту или в связи с реорганизацией компании и т.д. И для подавляющей их части работа на условиях непостоянной занятости является и основным видом занятий, и главным источником дохода.

В наиболее остром виде глубокий водораздел между постоянными и непостоянными работниками проявляет себя в молодежном сегменте рынка труда. За последние десять лет – с 2006 г. по 2015 г. – число молодых людей в возрасте от 15 до 34 лет, работающих на условиях постоянной занятости, сократилось с 15 млн 890 тыс. до 10 млн 180 тыс. или на 36%, а число непостоянно занятых, напротив, возросло с 2 млн 850 тыс. до 5 млн 190 тыс. или увеличилось на 82%. В результате, если в 2006 г. соотношение между постоянными и непостоянными работниками составило 84,8%:15,2%, то в 2015 г.– соответственно 66,2%:33,8%. А доля молодежи в общей численности непостоянных работников возросла за эти годы с 17% до 26,2% [1, 2006, 20015, table I-B-1].

Следствием роста непостоянной занятости среди молодежи стали: ее поляризация по социальному статусу и доходам в зависимости от формы занятости; появление в ее среде весьма необычных или нестандартных групп, образ жизни и ценностные ориентиры которых контрастируют с общепринятыми нормами и представлениями (*фритеры, парасайто сингуру, нитто, хикикомори*); заметный рост доли не состоящих в браке молодых японок и японцев. Так, среди постоянных работников – мужчин в возрасте от 25 до 39 лет доля не состоящих в браке составляет 42,5%, а среди непостоянных – 75,9%; среди женщин того же возраста – соответственно 56,8% и 38% [3, p.197].

За этими цифрами скрываются укоренившиеся в общественном сознании представления о различных ролях и положении мужчин и женщин в обществе, о престижной работе и карьере, о модели семьи и семейных отношений. В частности, высокий процент не состоящих в браке среди женщин, работающих на условиях постоянной занятости, говорит о том, что статус постоянного работника имеет особую ценность для женщин, которым

сложнее, чем мужчинам получить постоянную работу. И они готовы платить за это высокую цену, включая отказ от замужества и материнства, или в лучшем случае – перенос этих событий на возможно более поздние сроки. Неудивительно поэтому, что в Японии в последние годы показатель фертильности был одним из самых низких среди развитых стран (1,4). Но это средний показатель, а за ним скрываются резкие различия по категориям работающих и неработающих замужних женщин: если в первой категории он составляет всего 0,6, то во второй – 2,2 и практически не меняется на протяжении последних трех десятилетий [4, p. 162–163].

Менее масштабные, но вполне ощутимые разделительные линии можно обнаружить и в сфере постоянной занятости. Первая из них – это закладываемые еще на стадии найма гендерные различия в характере работы. Они были введены в японских компаниях после принятия в 1986 г. Закона о равных правах женщин и мужчин при найме на работу. Поскольку в законе речь шла о недопущении неравенства в пределах одной и той же категории работников, компании пошли на выделение в рамках пожизненного найма двух типов карьеры: одна – для тех, кто будет заниматься так называемой общей работой (*согосёку*), а вторая – для тех, кто будет выполнять обычную работу (*иппансёку*). Это разделение было необходимо, прежде всего, для того, чтобы избежать ненужных расходов на внутрифирменное обучение таких «неперспективных» с точки зрения менеджмента работников, как женщины, поскольку абсолютное большинство из них после замужества и рождения ребенка уходили с работы. Для карьеры, связанной с *согосёку,* нанимались преимущественно мужчины, на которых в полной мере распространялись все привилегии пожизненного найма, а карьера, связанная с *иппансёку,* предназначалась, главным образом, для женщин, ограничивалась выполнением различной офисной работы и предполагала значительно более скромные возможности для повышения квалификации и карьерного роста, а также более низкую заработную плату. Хотя после принятия Закона о равных правах при найме на работу число женщин, работающих на условиях постоянной занятости, стало быстро возрастать и в 2015 г. составило почти 11 млн а их доля в общем числе постоянных работников достигла почти 1/3, гендерное разделение труда в японских компаниях сохраняется и сейчас. Так, по данным за 2014 г., среди постоянных работников, занятых *согосёку*, на долю мужчин приходилось около 80%, и, наоборот, среди тех, кто выполняет *иппансёку,* 80% составляли женщины [2, p.103].

В самые последние годы появилась новая категория постоянных работников – постоянные работники с ограничениями. Эта категория была введена с целью придания большей гибкости системе пожизненного найма, более полного учета потенциала, устремлений и жизненных обстоятельств работников при планировании их карьеры и организации системы внутрифирменного обучения, а в конечном итоге – для оптимизации расходов на рабочую силу. При этом выделяются три типа ограничений: на место работы, на характер работы, на время работы. В первом случае в процессе

ротации работник не может быть переведен в другой город, что является обычной практикой в системе пожизненного найма. Во втором случае оговариваются ограничения в отношении характера служебных обязанностей (например, то, что ротация может происходить только в рамках инженерных специальностей и не должна включать управленческие должности). Третий вид ограничений предполагает освобождение работника от выполнения какой-либо работы или других видов деятельности во внеурочное время.

У постоянных работников с ограничениями такой же бессрочный контракт и такой же объем социальных гарантий, как и у обычных постоянных работников. Однако, поскольку ограничения на характер и условия их работы оговариваются в момент найма (или в момент изменения статуса), очевидно, что это накладывает сильный отпечаток на подходы менеджмента к планированию их карьеры и всех ее составляющих, и все это конвертируется в различия в заработной плате. Так, согласно данным одного из обследований, часовая заработная плата работников с ограничениями на характер работы примерно на 10% ниже, чем у обычных постоянных работников, а с ограничениями на место работы – почти на четверть [5, p. 35].

С учетом негативных последствий углубления социального неравенства правительство принимает законы, направленные на защиту прав непостоянных работников и улучшение положения работающих женщин, предпринимает меры, облегчающие трудоустройство молодежи, а также через систему налогообложения и социального обеспечения стремится сгладить возрастающее неравенство в доходах.

Литература

1. Annual Report on the Labour Force Survey // Statistics Bureau. 2006, 2015 (URL: http://www.stat.go.jp/) (15.11.2016).
2. Kanai K. The MHLW's Policy of "Diverse Regular Employees" and Its Impact on Female Employment //Japan Labor Review. Vol.13. № 2. Spring 2016.
3. Morioka.K. Koyou mibun shyakai (Society, in which status depends on form of employment). Tokyo: Iwanami Shyoten, 2015.
4. The Sociology of Japanese Youth. N.Y.: Nissan Institute/ Routledge, 2012.
5. Takahashi K. Current Developments and Challenges in the Personal Management of Restricted Regular Employment //Japan Labor Review. Vol.13. № 2. Spring 2016.

*Муранова А.П.**

Воздействие глобализации на налоговую политику стран Юго-Восточной Азии

Всё бо́льшая вовлечённость стран Юго-Восточной Азии в единое мировое рыночное пространство и расширение их внешнеэкономических связей ведут к тому, что налоговая политика их правительств перестала определяться только национальными интересами и внутренними потребностями социально-экономического развития. По мере углубления процесса глобализации усиливается воздействие на нее внешних факторов, которые наряду с внутренними определяют ныне направление модификации налоговых систем. Это стало отчётливо проявляться уже с последней четверти XX века в связи с тем, что развивающиеся глобальные процессы затронули и сферу налогообложения. Обострившееся соперничество государств за привлечение иностранного капитала, за рынки сбыта и источники сырьевых ресурсов породило глобальную налоговую конкуренцию, в результате действия которой в мире заметно снижаются налоговые ставки. Отправной точкой такого движения ставок стали радикальные фискальные реформы, которые были проведены в 1980-х годах в США, Великобритании, Франции и Японии на основе концепции экономики предложения, предусматривающей значительное понижение ставок корпоративного налога в качестве средства поощрения и активизации предпринимательской деятельности частного бизнеса.

Влияние глобализации на фискальную политику стран ЮВА проявляется больше всего в наиболее развитых государствах региона – Индонезии, Малайзии, Таиланде, Филиппинах, Брунее Даруссаламе и особенно в Сингапуре, но оно сказывается также и в менее развитых странах – Вьетнаме, Мьянме, Камбодже и Лаосе. Экономическая стратегия всех этих стран нацелена на активное привлечение зарубежных инвестиций и придаёт большое значение фактору конкурентоспособности страны, важной составляющей которой является налоговая конкурентоспособность. В связи с этим в функции налоговой системы входит, помимо мобилизации финансовых ресурсов и регулирования внутренних социально-экономических процессов, также и обеспечение конкурентоспособности экономики с помощью налоговых инструментов.

Основные направления воздействия глобализации на налоговую политику государств региона нижеследующие.

1. Подоходное налогообложение. Влияние глобальных процессов на налоговую политику стран ЮВА стало ощущаться в конце XX в., когда были пересмотрены ставки подоходных налогов вслед за либерализацией

* Муранова А.П. – к.э.н., Старший научный сотрудник, Институт востоковедения РАН, Отдел экономических исследований
muranova@inbox.ru

фискальных режимов в США и в других индустриальных странах. Правительство Сингапура в течение нескольких лет подряд понижало ставку корпоративного налога – с 40% (с 1947 г. по 1987 г.) до 33% в 1988 г., 32% в 1990 г., 31% в 1991 г., 30% в 1992 г. и 27% в 1993–1995 гг. (в 1995 г. ставка была самой низкой в регионе). Шкала ставок подоходного налога с физических лиц также значительно изменилась: в 1981 г. её диапазон составлял 4–55% налогооблагаемого дохода, в 1982–1984 гг. – 4–45%, в 1985–1987 гг. – 4–40%, в 1988–1993 гг.– 3,5%-33%, в 1994 г. – 2,5-30% [2, 1981, №6, С. 252; 1984, №5, С. 205; 1988, №12, С. 544; 1993, №5, С. 281–282].

В Малайзии налог на прибыль юридических лиц был снижен с 40% в 1988 г. (взимался по этой ставке с 1947 г.) до 35% в 1989 г., 34% в 1993 г., 32% в 1994 г. и 30% в 1995 г. Ставки подоходного налога с физических лиц также были преобразованы и установлены в диапазоне 6-55% в 1984 г., 4-35% в 1992 г., 2-34% в 1993–1994 гг.и 0-32% в 1995 г. [2, 1985, №3, С. 129; 1994, №2, С. 94; 1995, №5, С. 227,231; 6, 1988, С.М-16; 1995, С.М-24].

В Индонезии согласно налоговой реформы 1984 г. налог на прибыли компаний, взимавшийся по градуированным ставкам 20%, 30% и 45% был снижен до 15%, 25% и 35%, а подоходный налог с физических лиц со ставками в диапазоне 5-50% был отменён и стал выплачиваться по ставкам корпоративного налога [2, 1984, №3, С. 133]

В Таиланде налог на прибыли компаний, незарегистрированных на местной фондовой бирже, был снижен с 40% до 35% в 1986 г.и до 30% в 1991 г. Верхняя предельная ставка индивидуального подоходного налога понизилась с 65% до 55% в 1986 г., до 50% в 1989 г. и до 37% в 1991 г. [1, 1991, №4, С. 14–15; 2, 1986, № 9, С. 417–418].

В XX1в. глобальный процесс снижения ставок корпоративного налога в целях поддержания конкурентоспособности экономики протекает очень активно. Среднемировая ставка уменьшилась с 32,69% в 1999 г. до 27,47% в 2006 г., 25,51% в 2009 г. и до 23, 62% в 2016 г. то есть более, чем на 9 единиц (лишь в США ставка сохраняется на одном уровне 40% и остаётся самой высокой в мире) [3; 7, С.15]. Падение ставок налога на прибыли юридических лиц происходит во всех регионах, только с разной степенью интенсивности (см. Таблицу 1).

Таблица 1

Динамика средних ставок корпоративного налога в регионах мира, 2006–2016 гг. (%)

Регионы	2006 г.	2010 г.	2016 г.	Уменьшение за период 2006–2016 гг.(% пункта)
Европа	23,7	21,46	20,48	- 3,22
Азия	**28,99**	**23,96**	**21,92**	**- 7,07**
Северная Америка	38,05	35,5	33,25	- 4,80
Африка	30,82	28,38	27,46	- 3,36

Регионы	2006 г.	2010 г.	2016 г.	Уменьшение за период 2006–2016 гг.(% пункта)
Латинская Америка	29,07	27,52	27,29	- 1,78
Океания	30.6	29,0	26,0	- 4,6

Источник: [3]

«Передовым отрядом» выступают европейские страны, где в целом ставки корпоративного налога относительно низкие (за исключением Бельгии, Франции, Италии). Это, несомненно, воздействует и на положение в других районах мира, особенно в Юго-Восточной Азии, поддерживающей широкие внешнеторговые и инвестиционные связи с этим континентом. Под влиянием фискальной политики в развитых европейских странах здесь произошли существенные сдвиги в режиме корпоративного налогообложения (см. Таблицу 2). Дополнительным импульсом послужили экономический кризис и принятие двух региональных актов – в 2007 г. Плана создания Экономического сообщества государств АСЕАН на 2008–2015 гг. и в 2015 г. Плана создания экономического сообщества на 2016–2025 гг. Немаловажную роль сыграла также и сильная внутрирегиональная налоговая конкуренция, что связано с тем, что зарубежные инвестиции поступают из одних и тех же источников. Драйвером процесса выступает Сингапур, остро соперничающий с Гонконгом (ставка корпоративного налога с 2008 г.–16,5%).

Таблица 2

Динамика ставок корпоративного налога в странах ЮВА, 1999–2016 гг. (%)

Страны	1999 г.	2003 г.	2007 г.	2009 г.	2011 г.	2015 г.	2016 г.
Вьетнам	35	32	28	25	25	22	…
Индонезия	30	30	30	28	25	25	25
Камбоджа	…	…	…	…	20	20	20
Малайзия	28	28	27	25	25	25	24
Сингапур	26	22	20	17	17	17	17
Таиланд	30	30	30	30	30	20	20
Филиппины	33	32	35	30	30	30	30

Источник: [3; 7]

В последнее десятилетие снижались ставки налога и на доход физических лиц. но в гораздо меньшей мере, чем в корпоративном налогообложении, да и не во всех странах ЮВА. Индивидуальный подоходный налог понизился в Индонезии с 35% в 2006–2009 гг. до 30% в 2009–2016 гг., во Вьетнаме – с 40% до 35% в те же годы, в Таиланде – с 37% в 2006–2012 гг., до 35% в 2013–2015 гг., в Малайзии – с 28% в 2006–2008 гг. до 27% в 2009 г., до 26% в 2010–2013 гг. и до 25% в 2014 г. В Сингапуре, и на Филиппинах

ставки персонального подоходного налога сохранялись в 2006–2015 гг.на одном уровне – соответственно 20% и 32%, а в Мьянме ставка даже повысилась с 20% в 2013–2015 гг. до 25% в 2016 г. [5]

Воздействие глобализации на налоговую политику в странах ЮВА проявляется не только в установлении более низких ставок подоходных налогов, но также и в том, что страны региона восприняли опыт создания развитыми странами режимов налоговых льгот и уже с середины XXв. вводили в практику различные фискальные послабления, в первую очередь для иностранных инвесторов (в сфере подоходного налогообложения это – налоговые каникулы сроком от 3 до 10 лет, льготные ставки корпоративного налога, льготные амортизационные отчисления и другие).

Еще одним каналом влияния глобальных процессов на фискальную политику в подоходном налогообложении являются соглашения об избежании двойного налогообложения, регулирующие взимание налога у источника дохода. Глобализация бизнеса ведёт к тому, что производство не ограничивается территорией одной страны и налоговая база тоже выходит за ее границы. Чтобы уловить доход и взыскать налог с него. страна, в которой извлекается доход, вынуждена отказаться от части своего фискального суверенитета и согласовывать с правительствами других государств условия разделения прав на взимание налога с дохода, полученного на её территории. За исключением Камбоджи, все государства ЮВА имеют такие договоры со странами как внутри региона, так и вне него.

2. Косвенное налогообложение. Под непосредственным воздействием глобализации модифицировалось и косвенное налогообложение, сбор от которого является преобладающим в налоговых поступлениях в бюджет. Однако в отличие от подоходных налогов процесс изменений идёт медленнее. Первая акция по пересмотру громоздких и устаревших моделей налогов с продаж была проведена в Индонезии, которая ввела с 1 января 1984 г. современный налог на добавленную стоимость (НДС), зародившийся во Франции в 1954 г. и широко распространившийся с тех пор во всём мире (кроме США). За нею последовали Филиппины (1988 г.), Таиланд (1992 г.), Вьетнам (1999 г.). В Сингапуре (1994 г.) и Малайзии (2015 г.) введен однотипный с НДС налог на товары и услуги. Мьянма в 1990 г. ввела налог с продаж под названием «коммерческий налог» планирует заменить его на НДС в 2018–2019 гг. Ставки налога колеблются в пределах от 6% (в Малайзии) до 12% (на Филиппинах) и намного ниже, чем в Европе (оптимальные 15–20%) [4].

Литература

1. Bank of Thailand. Quarterly Bulletin. Bangkok.
2. Bulletin of International Fiscal Documentation. Amsterdam.
3. Corporate Tax Rates Table. KPMG. GLOBAL [Электронный ресурс]. URL: https://home.kpmg.com/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online/corporate-tax-rates-table.html
4. EY Worldwide VAT, GST & Sales Tax Guide 2016 {Электронный ресурс]. URL: www.ey.com/Worldwide VAT.GST &Sales Tax Guide/2016.pdf
5. Individual Income Tax Rates Table. KPMG.GLOBAL. {Электронный ресурс}. URL: https://Home.kpmg.com/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online/individual-income-tax-rates-table.html
6. International Tax Summaries. N.-Y.
7. KPMG"s Corporate and Indirect Tax Rate Survey 2009.19 October 2009. {Электронный ресурс}. URL: https://www.kpmg.com/…/KPMG"s-Corporate-and-Indirect-Tax-Rate-Survey-2009.gspx

*Нежданов В.Л.**

Малазийские Хуацяо и Китай: взаимовыгодное экономическое партнерство

История экономического подъема КНР немыслима без учета вклада зарубежных китайцев. С 1980-х годов хуацяо начали массово инвестировать значительные средства в южные провинции КНР, что в итоге послужило серьезным стимулом к комплексному развитию экономики Китая. Сегодня Китай становится крупнейшим инвестором в страны проживания хуацяо, которые некогда были крупными инвесторами в самой КНР. В данной работе рассматривается экономическое взаимоотношение КНР и Малайзии в контексте экономических и политических отношений обеих стран с малазийскими китайцами.

Развитие экономических отношений в КНР претерпело определенные изменения, начиная с 1949 года, что наложило отпечаток на становлении капиталистических отношений после 1978 года. В итоге к началу 1979 года у КНР существовало две основные проблемы по развитию экономики. Первая – привлечение прямых иностранных инвестиций в экономику страны, вторая – профессионализация и модернизация государственных предприятий [6, с. 5]. В это время Малайзия проходила собственный путь развития экономики. С 1971 по 1999 год в стране действовала националистическая «Новая экономическая политика», которая подразумевала благоприятствование фирмам, зарегистрированным на малайцев (бумипутерцев) [6, с. 7]. Малазийские китайцы в свою очередь нашли возможности для развития собственного дела в новых экономических условиях. Так, наиболее богатые хуацяо приступили к формированию политических альянсов для переговоров и политического торга с малазийской национальной элитой. Средние и небогатых хуацяо в свою очередь начали развитие бизнеса в сферах, где присутствовала наименьшая поддержка от государства [6, с. 9].

В экономической теории принято выделять более 6 основных причин развития инвестиционной деятельности за рубежом. При этом в 1980-е годы инвестиционная активность в Азии характеризовалась лишь стремлениями к сокращению затрат на производство и преодолению высоких таможенных заградительных тарифов [5]. Важно заметить, что в 1980-е годы хуацяо начали инвестировать в КНР по тем же экономическим причинам, по которым они переехали в Малайзию ранее, а именно появление значительных возможностей для обогащения.

* Нежданов В.Л. – магистр международных отношений, Тюменский государственный университет, Тюменское региональное отделение «Дома российско-китайской дружбы», Руководитель регионального отделения ДРКД
vn1993@yandex.ru

В истории инвестирования малазийских хуацяо в КНР можно выделить три этапа. Первый этап можно назвать временем, когда хуацяо осторожно и с определенным недоверием относились к КНР и не стремились инвестировать значительные средства. Этот период начался в 1985 году, когда делегация премьера Малайзии прибыла с визитом в КНР. В состав делегации входил видный бизнесмен Лим Кимхун, задачей которого было исследовать возможность инвестирования в обновляющийся Китай. Однако в период с 1985 по 1990 год в КНР инвестировали лишь 6 китайских предприятий из Малайзии. Бум инвестиций хуацяо начался после 1989 года, когда политика санкций стран Запада привела к выводу из КНР значительной части инвестиций крупных компаний. В период с 1990 по 1994 г.г. КНР привлекла порядка 64 предприятий малазийских хуацяо. Дополнительный эффект создавало движение КНР к унификации экономических процедур и стремлении вступить в ГАТТ (ВТО). Начиная с 1995 года ажиотаж малазийских хуацяо по отношению к КНР начал спадать как по причине определенного насыщения рынка, так и в виду возвращения европейских и американских инвесторов в КНР [5].

Дополнительно необходимо отметить, что китайская диаспора в Малайзии обладает значительной экономической силой. В рейтинге наиболее богатых людей Малайзии, составленном журналом Форбс более половины из 50 наиболее богатых малазийцев являются хуацяо [7]. Однако можно констатировать определенные факты, которые указывают на неблагоприятное положение хуацяо в Малайзии. За время независимости Малайзии число хуацяо сократилось и составляет на данный момент порядка 23% от населения страны [12]. При этом в Малайзии сохраняется страх «китайской угрозы», которая исходит изнутри и грозит захватом экономики [11]. При этом китайцев в Малайзии можно сравнить с гражданами «второго сорта», так как в обществе до сих пор присутствует термин «пендатанг», который обозначает приезжих и относится к хуацяо на бытовом уровне [9]. Важно отметить, что с 2014 года именно хуацяо в Малайзии показывают наибольший рост доходов и являются определенным образом двигателями экономики [1]. В данном случае вызовом для Малайзии становятся неоднократные попытки создания единой национальной идентичности (программа «Бангса Малайзия») [1], что негативно сказывается на ожиданиях молодого поколения китайцев. Так, в Малайзии уже наблюдается «утечка мозгов» [8].

С ростом китайской экономики и укреплением китайских фирм, КНР начала развитие инвестиционной деятельности в мире. Уже с 2009 года КНР являлась крупнейшим торговым партнером Малайзии. Вместе с этим к 2016 году Китай стал крупнейшим иностранным инвестором в Малайзии [10]. Малазийские хуацяо являются влиятельной группой населения, которая в значительной мере привлекает инвестиции КНР. Однако в процентном соотношении хуацяо проигрывают в привлечении инвестиций КНР государственным компаниям, принимающим более половины инвестиций Китая. Хуацяо сосредоточивают в своих руках около 28% китайских

инвестиций, в то время как представители иных этнических групп получают около 33% [6, с. 3]. Такое соотношение инвестиций в экономику Малайзии вызвано прежде всего националистической «Новой экономической политикой», отголоски которой до сих пор влияют на развитие малазийской экономики.

Китайские инвестиции в Малайзию распределены неравномерно по секторам экономики. Государственные предприятия получают 76% китайских ПИИ в сфере строительства, однако лишь 29% в производстве и 25% в высоких технологиях, сфере услуг и прочих отраслях. Иная картина с хуацяо, которые получают лишь 18% ПИИ КНР в сфере строительства, однако 43% в производстве и 33% в иных сферах [6, с. 3]. Таким образом можно сделать вывод, что особенности малазийской экономики привели хуацяо к развитию тех отраслей, которые позволяют иметь наименьшие контакты с правительством Малайзии и регионов страны.

Значительную роль в современных инвестиционных проектах КНР по отношению к Малайзии играет инициатива «Нового Морского Шелкового пути XXI века». Внутри этой инициативы для КНР наиболее удобным способом инвестирования в экономику Малайзии является практика слияний и поглощений малайских активов. Эксперты прогнозируют, что китайские инвестиции в инициативе Морского Шелкового пути продемонстрируют годовой 20% рост в различные проекты. Наибольший интерес КНР в Малайзии сосредоточен в сельском хозяйстве, технологиях производства, потребительских товарах, строительстве и услугах, что позволяет распределять ресурсы между государственными компаниями и хуацяо не вызывая протестов малайцев [3].

Не все малайцы разделяют ажиотаж по поводу роста инвестиций КНР в экономику страны. Эксперты отмечают, что Малайзия стремится стать страной с высоким уровнем доходов к 2020 году, что подразумевает поступательный и устойчивый приток инвестиций. Учитывая инициативность китайского проекта, эксперты отмечают возможное возвращение на первые места в Малайзии таких инвесторов как Сингапур, Япония, Голландия, США и Норвегия [2]. Вместе с этим в малазийской прессе отмечают о необходимости отказа от ПИИ, если: делается вклад в стратегические активы, ПИИ приводят к коррупции, новые фирмы работают с импортируемыми материалами, не стимулируют местный найм. Отмечается, что Малайзия уже должна развивать внутренние инвестиции, что приведет к гораздо более устойчивому росту [4].

Таким образом инвестиционное и экономическое взаимодействие КНР и Малайзии с 1980-х годов в значительной степени зависит от положения китайской диаспоры в Малайзии, её экономических и социально-политических позиций. Изменения в сложившийся порядок вещей вкладывает Морской Шелковый путь, так как представляет собой не двустороннее, а многостороннее общение стран.

Литература

1. Bochen Han. Malaysia's Chinese Diaspora: the Offer Side of the Story // The Diplomat, 10.11.2015 [Электронный ресурс]. URL: http://thediplomat.com/2015/11/malaysias-chinese-diaspora-the-other-side-of-the-story/ (Дата обращения: 10.02.2017)
2. Chew Amy. China Becomes Malaysia's Biggest Foreign Investor, Thanks to 1MDB Purchases // South China Morning Post, 12.01.2016 [Электронный ресурс]. URL: http://www.scmp.com/news/china/diplomacy-defence/article/1900064/china-becomes-malaysias-biggest-foreign-investor-thanks (Дата обращения: 13.02.2017)
3. Chinese Investors Invest in Malaysia // China Investors 中国投资者 Blog, 15.08.2015 [Электронный ресурс]. URL: http://blog.thechinainvestors.com/blog/chinese-investors-invest-in-malaysia (Дата обращения: 10.02.2017)
4. Lieu Chin Tong. 5 Areas for Caution in Accepting Investments from China // FMT News, 13.01.2017 [Электронный ресурс]. URL: http://www.freemalaysiatoday.com/category/opinion/2017/01/13/5-areas-for-caution-in-accepting-investments-from-china/ (Дата обращения: 13.02.2017)
5. Liew Ching Wen. Malaysian Investment in China: A Study of Selected Public Listed Companies / Dissertation, Department of Chinese Studies of University of Malaya, Kuala Lumpur, 1999.
6. Lim Guanie. China's Investments in Malaysia: Choosing the «Right» Partners // International Journal of China Studies, Vol. 6, № 1, April 2015. P. 1–30
7. Malaysia's 50 Richest // Forbes [Электронный ресурс]. URL: http://www.forbes.com/malaysia-billionaires/ (Дата обращения: 11.02.2017)
8. Pak Jenifer. Will Malaysia's Brain Drain Block Its Economic Ambitious? // BBC News, 5.06.2013 [Электронный ресурс]. URL: http://www.bbc.com/news/world-asia-22610210 (Дата обращения: 13.02.2017)
9. «Pendatang» Term Is Just Based on Historical Fact, BNT Says // Malaysia Online, 7.11.2015 [Электронный ресурс]. URL: http://www.themalaymailonline.com/malaysia/article/pendatang-term-is-just-based-on-historical-fact-btn-says (Дата обращения: 13.02.2017)
10. Prashanth Parameswaran. Is China Now Malaysia's Largest Investor? // The Diplomat, 13.01.2016 [Электронный ресурс]. URL: http://thediplomat.com/2016/01/is-china-now-malaysias-largest-foreign-investor/ (Дата обращения: 10.02.2017)
11. «Second-Class» Ethnic Chinese Controlling Malaysia's Economy, Swiss Muslim Academic Told // Malaysia Online, 4.02.2015 [Электронный ресурс]. URL: http://www.themalaymailonline.com/malaysia/article/second-class-ethnic-chinese-controlling-malaysias-economy-swiss-muslim-acad (Дата обращения: 13.02.2017)
12. Will the Radical Composition of the Population Directly Affect the Interest and Right of a Race? // Malaysian Chinese News, 5.11.2015 [Электронный ресурс]. URL: http://www.malaysianchinesenews.com/2015/11/ will-the-racial-composition-of-the-population-directly-affect-the-interest-and-right-of-a-race/(Дата обращения: 11.02.2017)

*Симонова А. И.**

«Один пояс – один путь» как глобальный китайский экономический проект

Концепция «Один пояс – один путь» представляет собой предложенный в 2013 году Генеральным секретарем Центрального Комитета Коммунистической партии Китая Си Цзиньпином экономический проект прокладывания торговых путей по их древним прототипам.

Хотя, официальный Пекин в лице министра иностранных дел КНР Ван И придерживается версии о «придании мощного импульса укреплению открытой экономической картины и оживлению мировой экономики» [1], ряд российских исследователей, например, генеральный директор «Спутник – управление капиталом» Александр Лосев, ссылаясь на опубликованный в 2015 году Госкомитетом по делам развития и реформ, Министерством иностранных дел и Министерством коммерции КНР документ «Прекрасные перспективы и практические действия по совместному созданию Экономического пояса Шелкового пути и Морского Шелкового пути XXI в.» указывает, что Китай, по сути, предлагает модель «общемирового менеджмента» [2], претендуя на роль движущей силы, центра этой модели. Именно эта цель, а вовсе не экономическое развитие других стран заботит Китай.

Анализируя недавние заявления Китая, сложно не согласиться с вышеупомянутым мнением А. Лосева. Ведь, кроме всего прочего, Поднебесная говорит также и о необходимости сделать концепцию «Один пояс – один путь» неотъемлемой частью Повестки дня на Форуме ООН 2030. Говоря, правда, что именно такая мера доказывает искреннее желание Китая способствовать дальнейшей интеграции все новых и новых стран в выгодный для всех проект.

Впрочем, вне зависимости выгодна ли концепция «Один пояс – один путь» другим странам с экономической точки зрения, на данном историческом срезе Китай с каждым днем становится все ближе и ближе к осуществлению «китайской экономической мечты». Так, 19 января 2017 года в Лондон прибыл первый поезд из Китая, который следовал маршруту «Одного пояса – одного пути». Эта практика теперь станет постоянной и «теперь поезда с китайскими товарами будут прибывать в Лондон еженедельно» [3].

Чем же может быть полезна или, наоборот, вредна концепция «Один пояс – один путь» для российской экономики?

«Один пояс – один путь» является чрезвычайно привлекательной для российской экономики, в условиях достаточно продолжительных санкций, альтернативой западному импорту и западным инвесторам. В пользу «Одного пояса – одного пути» выступает и тот факт, что на официальном

* Симонова А. И. – магистрантка факультета политологии МГУ им. М. В. Ломоносова
stasya_simona@mail.ru

уровне Россия в пределах северной ветки Экономического пояса Шелкового пути имеет равные с Китаем права и обязанности. При тесном экономическом сотрудничестве с западными странами такого положения дел, к сожалению, не наблюдалось и не предвиделось даже самыми оптимистически настроенными экономистами. Кроме того, тесное сотрудничество Китая и России в рамках концепции «Один пояс – один путь» может способствовать более прочному партнерству двух государств в рамках Шанхайской Организации Сотрудничества (ШОС), не говоря уже о возможном создании конкурентноспособного политического и экономического противовеса западным державам.

Вместе с тем, реализация концепции «Один пояс – один путь» приведет к гегемонии Китая в регионе, что поставит РФ в экономически зависимое от КНР положение. Здесь не может быть абсолютно никакой гарантии того, что зависимость от китайских денег будет для России менее болезненная, чем от западных.

Суммируя все вышесказанное следует сказать, что, хотя, экономическая зависимость России от внедрения Китаем концепции «Один пояс – один путь» крайне нежелательна, ее, тем не менее, не удастся избежать, т.к. на сегодняшний день экономических альтернатив, эквивалентных китайскому «Одному поясу – одному пути» у России нет.

Литература

1. Инициатива Китая «Один пояс – один путь» будет дополнительно конкретизирована в 2017 году. [Электронный ресурс]. URL: http://asiarussia.ru/news/14695/ (24.02.2017)

2. С помощью проекта «Пояса и пути» Китай выстраивает вокруг себя новый экономический порядок. [Электронный ресурс]. URL: http://www.vedomosti.ru/economics/blogs/2016/01/18/624396-poyasa-puti-kitai-ekonomicheskii-poryadok (26.02.2017)

3. «Один пояс и один путь»: в Лондон прибыл первый поезд из Китая. [Электронный ресурс]. URL: http://www.vesti.ru/doc.html?id=2844565 (26.02.2017)

*Стрельцов Д.В.**

Глобальные позиции Японии в мировой экономике: долгосрочные тенденции

В 2010-е гг. наблюдается качественный сдвиг в глобальном позиционировании японской экономики. Он проявляется, с одной стороны, в постепенном снижении доли ВВП страны в мировой экономике с другой – в качественном изменении модели экономического развития.

С начала текущего десятилетия в большинство количественных показателей, характеризующих глобальные экономические позиции Японии, показывали отрицательную динамику. Финансово-экономический кризис 2008–2010 гг. привел Японию к более глубокому, чем в других странах, экономическому спаду, к тому же восстановление экономики после кризиса шло существенно медленнее, чем в других странах. С 2012 г. рост ВВП стал отрицательным: в 2012 г. – 5,297.3 трлн долл., 2013 г. – 4,919.6 трлн долл., 2014 г. – 4,602.4 трлн долл., в 2015 г. – 4,121.2 трлн долл. [4].

В результате доля страны в мировом ВВП в номинальном исчислении, составлявшая в 1992 г. 15,2%, упала в 2014 г. до 5,97% [9]. – это третий показатель после США и Китая. Еще в 2010 г. Япония уступила Китаю позицию второй по объему ВВП экономической державы мира, которую она неизменно занимала с 1969 г., что переместило ее в табели о рангах на второе место в Азии и третье в мире. При этом тенденция к снижению доли Японии в мировой экономике носит долгосрочный характер. По долгосрочным прогнозам ОЭСР, к 2060 г. доля Японии в мировом ВВП снизится с два раза, составив 3,2% [7].

Еще более заметной была утрата позиций Японии в мировом ВВП, рассчитанному по Индексу покупательной способности (PPP). По этому показателю еще в конце 1990-х гг. Японию обогнал Китай, а в 2000-е годы – Индия, что переместило страну на четвертую строчку рейтинга. В 2015 г. доля страны в глобальном ВВП по PPP составила 4,255%, тогда как Китая – 17,082%, США – 15,809% [2]. Что касается размера ВВП по PPP на душу населения, то место Японии в рейтингах середины 2010-х гг. находилось в середине третьего десятка стран (29 место в мире с показателем 37389 долл. в 2014 г.) [6].

Заметно снизилась за два с половиной десятилетия и международная конкурентоспособность японской экономики: если до начала 1990-х гг. Япония занимала по этому показателю уверенное первое место, то к началу 2010-х гг. она опустилась до десятого.

* Стрельцов Д.В. – д.и.н., Ведущий научный сотрудник, Институт востоковедения РАН, Центр японских исследований
d.streltsov@inno.mgimo.ru

Однако в 2010-е гг. Япония частично восстановила свои былые позиции в рейтингах конкурентоспособности. Согласно докладу Международного экономического форума (WEF) за 2016/2017 г. [1], по своей международной конкурентоспособности экономика Японии занимала в 2015 г. восьмое место в мире и второе после Сингапура место в Азии. При этом за год Япония переместилась вниз с шестого места, будучи обойденной Швецией и Великобританией. Из прочих азиатских экономик в рейтинге 2015 г. ближайшие к Японии позиции имели: Гонконг –9-е место, Тайвань – 14-е, Малайзия – 25-е, Республика Корея – 26-е, Китай – 28-е, Таиланд – 34-е, Индия – 39-е, Индонезия – 41-е.

Япония продолжает занимать первые строчки рейтингов по отдельным критериям международной конкурентоспособности. К числу сильных характеристик экономики Японии, по которым страна входит в первую пятерку стран мира, доклад Международного экономического форума за 2016/2017 г относит уровень развития инфраструктуры, сложность и высокую диверсифицированность бизнеса, выпуск уникальной продукции и использование уникальных производственных процессов, контроль в отношении международных товарных потоков. Японскую экономику отличает также наличие высококлассных научно-исследовательских учреждений и высокий уровень расходов на НИОКР, наличие квалифицированных инженерно-технических кадров, что позволяет высоко оценить уровень инновационной среды.

Вместе с тем инновационный потенциал (innovation prowess) страны постепенно снижается: если с 2007 по 2015 годы Япония неизменно входила в первую пятерку стран мира, то в 2016 г. она перешла на восьмое место. В ряде отраслей экономики, включая отрасли со средней и высокой степенью сложности технологических и производственных процессов, Япония утратила былые позиции в мировых рейтингах. Эксперты ОЭСР отмечают, в частности, отсталость и архаичность системы производственного обучения персонала, негибкость системы найма, крайне низкую долю женщин в общей структуре найма и т.д. [1].

Глобальное сокращение удельного веса экономики Японии сопровождается утратой ею позиций на мировых рынках. Уместно вспомнить, что начиная с 1960-х гг., Япония строила свое благосостояние именно как мировая экспортная держава, выигрывающая от свободы торговли в мире. Однако в 2010-е гг. продолжалась наметившаяся ранее тенденция снижения доли Японии в мировой торговле товарами и услугами.

Еще в 2004 г. Япония уступила Китаю место ведущей экспортной державы мира. Доля Японии в мировом экспорте товаров снизилась с 9,8% в 1993 г. до 2,5% в 2015 г. [12]. В 2015 г. Япония занимала по этому показателю четвертое место в мире (4%) после КНР (14%), США (9%) и Германии (8%) [8].

Особенно обращает на себя внимание то, что с 2011 г. внешнеторговый баланс Японии стал дефицитным. В 2010–2014 гг. Япония сокращала свой экспорт в среднем на 3% в год и увеличивала импорт в среднем

на 4% в год [3, p.40]. Основную роль здесь играло ослабление курса японской иены по отношению к доллару, приводящее к удорожанию импорта. Особенно влияние этого фактора заметно на примере импорта энергоносителей. В результате природно-техногенной катастрофы 11 марта 2011 г. и последующего закрытия атомных электростанций Япония увеличила ввоз углеводородного топлива, стоимость которого в пересчете на иены существенно выросла. В результате существенно возросло отрицательное сальдо торгового баланса, составив 118,07 млрд долл. США в 2013 г. и 121,97 млрд долл. США в 2014 г. [5].

Устойчивую тенденцию к снижению демонстрирует и показатель удельного веса Японии в мировом импорте товаров. Если в 1983 году он составлял 6,7%, в 1993 году – 6,4%, то в 2003 году – уже 5,0%, в 2014 году – 4,4% [3, p.43]. В 2015 году по данному критерию Япония заняла четвертое место в мире после США (14%), КНР (10%) и Германии (6%) [8, p.44].

Что касается мировой торговли услугами, в 2014 году доля Японии в глобальном экспорте услуг составила 3,2%, что является седьмым показателем в мире после США, Великобритании, Германии, Франции, КНР и Нидерландов [8, p.46]. Обращает на себя внимание тот факт, что доля Японии в мировой торговле услугами в последнее время растет, хотя и незначительно.

Сокращение товарной составляющей экспорта во внешнеторговом балансе Японии связано с формированием новой модели разделения труда между Японией и странами Восточной Азии, в рамках которой стадии производственного процесса оказываются разбросанными по разным странам региона. Между ними складываются транснациональные логистические цепочки в рамках транснациональных компаний, контролируемых японским капиталом. Иными словами, в международной торговле региона растет доля внутрифирменных торговых операций, а ее предметом все больше становятся не готовые товары и услуги, а добавленная стоимость.

Переместив еще в прошлом веке значительную часть своих производств за рубеж (в Китай, Тайвань, страны АСЕАН), где имеются для этого наилучшие условия, включая дешевую и квалифицированную рабочую силу и хорошую производственную инфраструктуру, Япония оставила у себя выработку технологических решений, а также производство значительной части компонентной базы. Производство, включая то, что сопряжено с созданием высокой доли добавленной стоимости, было сознательно переведено за пределы страны. Например, если в 2003 году число японских автомобилей, собранных за рубежом, составляло 8,6 млн шт., но за 10 лет данный показатель удвоился и к 2013 году достиг уже 16,8 млн шт. [12]. Стратегия локализации производства, т.е. приближения его к потенциальным рынкам сбыта, отражает не только стремление японского бизнеса максимально использовать преимущества стран, ставших объектом японских инвестиций, но и его озабоченность возможными негативными последствиями, связанными с колебаниями валютного курса иены.

Именно из стран-партнеров по региональной интеграции Япония импортирует готовую продукцию, включая как потребительские товары, так и промышленное оборудование. По опубликованным данным, в 1998–2013 гг. вклад промежуточной продукции в рост экспорта составлял для Японии около 75%, тогда как для Китая он равнялся примерно 40%, стран Восточной Азии помимо – 60% [11].

Тенденцией последних нескольких лет стало приоритетное развитие экспорта из Японии в страны Восточной Азии целых инфраструктурных проектов. Речь идет о продвижении за рубеж т.н. «интегрированных систем», под которым понимается реализация в странах-партнерах комплексных проектов в области производственной и социальной инфраструктуры: экспорт промышленных технологий, готовых энергетических проектов, проектов в сфере экобизнеса и т.д. Подобный подход предполагает не просто поставки оборудования и проведение соответствующих строительных работ, но и разработку дизайна, проектирование, предоставление технологий и ноу-хау, инжиниринговые и образовательные услуги в одном пакете [14, с. 183]. Для сохранения позиций на внешних рынках принятой в 2013 г. правительством Японии Стратегией глобального превосходства (Strategy of Global Outreach) делается особый упор на тех сферах экспорта готовых систем, где Япония имеет несомненное превосходство – электроэнергетика, дороги, водоснабжение, информационные технологии, организация здравоохранения и т.д.[14, с. 182].

Литература

1. Competitiveness Rankings [Электронный ресурс] URL: http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index/competitiveness-rankings/ (26.03.2017)

2. GDP Share of World Total (PPP) Data for All Countries [Электронный ресурс]. URL: http://www.economywatch.com/economic-statistics/economic-indicators/GDP_Share_of_World_Total_PPP (26.03.2017)
http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&cat=mcat&mcat=155&type=news&top_menu=photo&sb=90&newsid=3576 (26.03.2017)
https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/WTO_Chapter_05_e.pdf, P. 44. (26.03.2017)

3. International Trade Statistics 2015. [Электронный ресурс]. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its2015_e.pdf P.40. (26.03.2017)

4. Japan: Gross domestic product (GDP) in current prices from 2010 to 2020 (in billion U.S. dollars) [Электронный ресурс]. URL: http://www.statista.com/statistics/263578/gross-domestic-product-gdp-of-japan (26.03.2017)

5. Japan: Trade balance from 2005 to 2015 (in billion U.S. dollars) [Электронный ресурс]. URL: http://www.statista.com/statistics/263625/trade-balance-of-japan (26.03.2017)

6. List of Countries by GDP Sector Composition [Электронный ресурс]. URL: http://statisticstimes.com/economy/countries-by-gdp-sector-composition.php (26.03.2017)

7. OECD forecasts Japan's share of global GDP will halve by 2060 [Электронный ресурс]. URL: http://www.japantimes.co.jp/news/2012/11/11/national/oecd-forecasts-japans-share-of-global-gdp-will-halve-by-2060/#.VxOySTCLSUn (26.03.2017)

8. Trading patterns: Global and regional perspectives. [Электронный ресурс]. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/WTO_Chapter_05_e.pdf. P.44. (26.03.2017)

9. World GDP (nominal) Ranking) [Электронный ресурс]. URL: http://statisticstimes.com/economy/world-gdp-ranking.php (26.03.2017)

10. World Trade Statistical Review 2016. [Электронный ресурс]. URL : https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/WTO_Chapter_05_e.pdf. (26.03.2017)

11. Место Японии в мировой экономике [Электронный ресурс]. URL: http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&newsid=2380&type=news (26.03.2017)

12. Перспективы развития экономики Японии в 2017 году. [Электронный ресурс]. URL: http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&cat=mcat&mcat=155&type=news&top_menu=photo&sb=90&newsid=3576

13. Тимонина И. Л. Япония на мировом рынке: от промышленного экспорта к экспорту систем// Япония в поисках новой глобальной роли / Под ред. Д. В. Стрельцова. М., 2014. С. 183.

14. Япония. Обзор экономики [Электронный ресурс]. URL: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/jp/about_jp/eco_jp (26.03.2017)

*Akimov A., Belokrenitsky V., Deryugina I.**

Peculiarities, Problems, and Perspectives of Economic Development of Asian and North African Countries

All-Russian economic conference was held in the Institute of Oriental Studies, Russian Academy of Sciences on March 20, 2017.

The conference was conducted in two sessions: one dealing with technological and the other with socio-economic issues.

Proceedings of the technological section were presented in the previous publication of Eastern Analytics.

Socio-economic section has been dedicated to discussion of the economic development in Eastern, South-Eastern, South Asia, in the Middle East and North Africa, and also to general issues of economic development of the East.

Yu. Alexandrov, V. Boitsov, D. Gordienko, M. Korosteleva, I. Lebedeva, A. Muranova, V. Nezdanov, A. Simonova, D. Streltsov were the speakers on Eastern and South-East Asia. The main issue of discussion was whether East and South East Asia will become new centers of global economy with sustainable development or this will not be the case.

D. Streltsov (Institute of Oriental Studies, RAS) in his report **Global Positions of Japan in the World Economy: Long-Term Trends** states that in 2010s one can see a qualitative shift in the global positioning of Japanese economy. It is evident, on the one hand, there is a gradual decrease of Japan's GDP share in the global economy, and, on the other hand, there are qualitative changes in the economic development model of the country.

The financial and economic crisis of 2008–2010 led Japan to a greater economic decline than in other countries. Besides, the economic recovery after the crisis took place at a substantially lower pace than in other countries. As a result, the proportion of Japan in the global GDP in nominal terms fell from 15.2 per cent in 1992 to 5.97 per cent in 2014, leaving the country on third place after the United States and China.

For two and a half decades the international competitiveness of Japanese economy has also significantly decreased. While prior to the 1990-s Japan occupied the first place in the world, by early 2010s it had dropped to the tenth.

However, Japan continues to occupy top ratings on several criteria of international competitiveness. Among the strong points characterizing Japanese economy as the one among the top five in the world, report of the World economic forum for 2016/2017 mentions excellent infrastructure, highly sophisticated firms, typically utilizing unique products and production processes with significant control over international distribution.

A steady decline is seen also in Japan's share in the global commodity trade. The reduction of the share of commodity exports in Japan's foreign trade balance is the result of the formation of a new model of labor division between Japan and

East Asian countries, in which different stages of production process are scattered among different countries of the region. The object of international trade in East Asia is mostly not the finished goods and services, but the value added.

The main trend for the past few years is the development of exports for the entire scope of infrastructure projects from Japan to the East Asian countries. Japan promotes the so-called 'integrated systems', which imply the integrated projects in the fields of production and social infrastructure: industrial technologies projects, energy development projects, ecological projects etc.

I. Lebedeva (Institute of Oriental Studies, RAS) in her report **Japan: The Diversification of Forms of Employment and the Deepening of Social Stratification** stresses that by a number of reasons, including the changes that are taking place in Japanese labor market, the country cannot overcome the stagnation of consumer demand. Since consumer demand accounts for over 60 per cent of GDP, this factor has been a major constraint for the economic growth of the country. Thus, Japanese companies seek to exploit the growth potential inherent in the Asian economies.

This is not a new direction for Japan. It started to do this since the 1970s, and now we can say that Japan has played a very important role in accelerating socio-economic development of the countries of East and South-East Asia. At the early stages, in 1970s and 1980s, its assistance to the countries of the region had progressed mainly through official development assistance (ODA) and was aimed primarily at the construction of economic infrastructure. During the period of 1990–2015 the total amount of Japanese official development assistance to the countries of the region amounted to about 200 billion dollars. Many projects have been implemented in the form of public-private partnerships.

Since late 1980s, when basic conditions for activities of private capital were set, the rapid growth of direct investment of Japanese companies had begun. At the end of 2015, their accumulated volume was about 250 billion dollars, with approximately 2/3 of this sum being invested in the creation of manufacturing enterprises, particularly in the auto industry and electrical machinery. Since these industries have a high multiplier effect, that structure of Japanese direct investment contributes to economic growth of the countries in the region.

Of course, the impulses to economic development of Asian states exist outside the network of Japanese enterprises too – due to direct investments from other developed countries and efforts of the region's states themselves, but the role of Japanese investment is significant.

The nature of trade between Japan and other countries of the region is characterized by high proportion in mutual flows of products of machine industry: Japan supplies machinery, equipment, high-tech parts, while the countries of the region provide consumer products and machine parts. It means that there is a process of broadening and deepening of inter-branch and intra-branch division of labor across the region, at the heart of which is machinery industry.

Japan seeks to use the potential of expansion of consumer demand in the countries of the region as well. Many of the countries of the region are passing

through the period of a so-called demographic bonus, which is especially favorable for the expansion of consumption and economic growth. Thousands of small and medium-sized companies from Japan have already opened the enterprises abroad that are focused on satisfaction of the demand of population (with average income ranging in the countries of the region from 3 to 20 thousand dollars per family a year). They expect, that as a result of the economic growth and demographic changes there will be a rapid expansion of the middle class here, and that by 2030 the number of people in this category will increase to 5,5 billion people, and the volume of their demand for goods and services – up to 70 trillion dollars.

In general, during the last 15–20 years position of Japan as producer, exporter and consumer of many types of industrial products within the region had gradually weakened, but it there is no doubt that for a long time it will remain the main supplier of technologies and of capital for the countries of the region.

D. Gordienko, in his report **Ensuring Economic Safety of South Korea in the Implementation of the Agreement on the Transtichokeyan Strategic Economic Cooperation** says that the Trans-Pacific Partnership (TPP) is an international trade and economic organization whose goal is to create a free trade zone in the Asia-Pacific region. The organization was created on the basis of the developed trade agreements between its participants. The real participants of the TTP are its four founders, as well as the countries that are negotiating the terms of their participation, as well as the rules of the new trade block.

The *economic patronage* of South Korea, as a form of ensuring the economic security of the state, in the conditions of globalization determines, first of all, the implementation (observance) of various norms concerning the functioning of the national economy on the economic territory of the state in the presence of various external and internal threats.

The *economic cooperation* of South Korea with the countries participating in the Trans-Pacific Partnership can be characterized by the corresponding indicators of the country's trade turnover in the period from 2010 to 2020. The implementation of the Agreement on the Trans-Pacific Strategic Economic Cooperation will increase the share of South Korea's trade with the countries participating in the Trans-Pacific Partnership by 2020 by no less than 3.63 per cent – from 36.33 per cent (490.4 billion dollars) to 39.96 per cent. (539.4 billion dollars).

The *economic confrontation* between South Korea and the member countries of the Trans-Pacific Partnership can be characterized by the corresponding indicators of the unrealized trade turnover of this country in the period from 2010 to 2020.

The implementation of the Agreement on the Trans-Pacific Strategic Economic Cooperation will reduce the share of South Korea's unrealized trade turnover with the countries participating in the Trans-Pacific Partnership by 2020 by no less than 14.53 per cent – from 36.33 per cent (122.6 billion dollars) to 21.80 per cent (73.6 billion dollars).

The presented approach to assessing the changes in the level of economic security of South Korea and other TTP member states in the implementation of

the Agreement on the Trans-Pacific Strategic Economic Cooperation makes it possible to determine the range of share in the export of goods to each of the TTP member states and of imports to each of them. The figures show that maximum levels of economic security can be achieved for TTP member states.

V. Boitsov in his report **Import Substitution as a Growth Factor for South-East Asia (SEA) Countries** considers that the relevance of studying import substitution impact on the economic growth is associated both with the rising attention of developing countries to import-substituting model and in particular, this refers to the recent Russian model.

According to the estimates, for the period of 1960–2015 import substitution efficiency in the GDP growth of SEA countries, notwithstanding the apparent economies diversification, was characterised by negative indicators. That is the result of prevailing export expansion factors and specifically of domestic demand and thus of poor macroeconomic performance either for the whole period or for rather long-term periods of time.

The sustainable growth of import substitution efficiency in SEA countries was outlined only at a later stage oriented towards pivotal economies restructuring. That presupposed considerable investments and other resources involvement comparable in scale to expenditures for export orientation needs, thus foreign investors' large-scale involvement. In such a way, import substitution has a favourable forecast only in case if active support to import substitution industries will become increasingly appealing for foreign investors as contribution to export-oriented production.

The incremental import substitution efficiency together with export orientation retaining its positions, notwithstanding the variations diversity in specific countries of the region, testifies to the external factors enhancing impact in terms of industrial growth in such countries due to depreciating internal stimuli.

M. Korosteleva in her report **The Impact of Japanese FDI to China on The Dynamics and Structure of Bilateral Trade** stresses that in absolute terms, the Sino-Japanese trade has a great weight in the world economy. In 2015, the trade turnover between the two countries amounted to about 270 billion dollars, which was less only than the merchandise trade between the US and China, the US and Canada and the US and Mexico.

At the beginning of the 21st century, the driver of economic growth in Japan was export (in 2002–2007 the average annual growth rate of real exports was 9.5 per cent, the share of merchandise exports in GDP increased from 10 to 15 per cent). A significant proportion of Japanese export goes to China (the PRC); in 2000–2015 it increased from 6.3 to 18 per cent The expansion of Japanese exports to China is directly related to the activities of Japanese affiliates. Exports from Japan are dominated by capital and intermediate goods, sent to equip and supply Japanese subsidiaries in China. Impressive amount of Japanese FDI stock in the industrial sector of the Chinese economy ($72.4 billion in 2015) ensures the stability of the existing trade relations. Under such circumstances, the probability of sharp falls in bilateral trade is reduced, provided all other things being stable.

Even if the Sino-Japanese trade shrinks due to the negative impact of exogenous crises, the recovery comes rather quickly and the graph of the bilateral merchandise trade resembles a U-shaped curve. To illustrate this statement: during the large-scale demand crisis of 2008–2009 Japanese exports to China in real terms recovered in a much shorter period than global Japanese exports.

The activities of Japanese companies in China combined with the Chinese technological catching-up do not only affect the dynamics of bilateral trade, but also lead to qualitative changes. Previously, before the beginning of the 2000s, Japan sold high-tech manufactured products (mainly general machinery) to China, and in return received raw materials, materials that had undergone only initial processing, and products of labor-intensive industries, which means that the bilateral trade was based on the classical Heckscher-Ohlin theory. However, at the present stage, both Japan and China supply each other with high-tech finished products and medium-tech intermediate products. Countries are increasingly exchanging products of the same industries, which are reflected in the growth of Grubel-Lloyd index. If the index is equal to 100, then the level of intra-industry trade is maximal; if the index is equal to 0, then countries buy from each other those goods that they do not export themselves, which shows an inter-industry trade pattern. In the case of Japan and China, the level of intra-industry trade is growing: Grubel-Lloyd index was 31.7 in 2000, 37.3 in 2010, and as high as 43.7 in 2015.

Based on this model of bilateral trade one can anticipate further expansion of the exchange of products of the same industries as the technological level of China rises. Just for comparison: Grubel-Lloyd index for Japanese-Korean trade was 54.2, for Japanese trade with Singapore – 60.1 in 2015.

At the present stage, the growth of Japanese economy is largely procured by external factors, and the stability of supply to the largest market of China is an important condition for maintaining the positive dynamics of economic indicators. In the medium term, it is possible to forecast an increase in the share of technologically heterogeneous products of the same industries in the bilateral merchandise trade. In addition, we can expect a gradual increase in the supply of consumer goods produced in Japan to Chinese market.

Active participation in global value chains obviously has a stabilizing effect on the dynamics of foreign trade of other East Asian countries. For export-oriented economies, such stabilization becomes a condition for sustainable economic growth. This creates real prerequisites for strengthening intraregional and even interregional integration processes. The transfer of the entire production cycle to one country proves to be disadvantageous, since in this case the country loses profits from the scale production, based on the needs of customers from abroad.

The side effect here is the increasing economic interdependence between countries and the need for political rapprochement, since any serious political tension will have a negative impact on the economic relations (as it happened in Sino-Japanese relations after the escalation of the territorial conflict in 2012). The future will show, whether the East Asian states will be able to overcome some of their political conflicts for the sake of economic prosperity.

V. Nemchinov (Institute of Oriental Studies, RAS) in his presentation **"Oriental Political Economy: Past, Present and Future"** briefly outlines the concepts of socio-economic evolution of the East starting with primordial households, hydraulic conglomerations, despotism, Asian mode of production, proceeding then to center-periphery theories, concepts of dependent, catch-up and leap-frog development. Views of such prominent economists as S. Tulpanov, A. Levkovsky, V. Yashkin, G. Shirokov, A. Petrov and other orientalists laid foundation to the newest concepts of Eurasian political economy, to prospects of regional cooperation and to innovative economic development. Positive scenarios drafting the future are opposed by dissipatory and negative developments in dual economies, by growth of archaic relations and anti-systemic economic destruction that are observed in weak and failed states of the region.

A. Simonova in her report **"One Belt – One Way" As a Global Chinese Economic Project** discusses the region of East and South-East Asia as a new center of the world economy with sustainable growth. She insists that the region of East and South-East Asia has undoubtedly long ago become not just a counterweight to its Western opponents led by the United States, but also a full-fledged winner in the world race for the right to be called a new center of the world economy. The question for today is only whether it will be possible to retain such a high rank or not.

Since the era of reform and opening up, China has relentlessly shifted its economy to the new rails, improved and expanded them. The result of this painstaking work looks more than convincing. Thus, China's GDP at the end of the 20th century amounted to 15.8 per cent compared to 3 per cent, which had been the case in the middle of the last century [1]. China outperformed almost all the countries of the world in terms of GDP, staying behind of only the United States. The reasons for such rapid economic growth in China, among others, were: a very large population and its ambitiousness, the desire to move national economy forward, the aspiration for a decent life similar to the European standards. Indeed, these were the main reasons that allowed China to make an "economic miracle."

However, it is precisely those factors that once allowed China to become almost the world's first economic power, that began to hamper its development at the beginning of the 21st century. (In 2016, China's GDP growth was 6.7 per cent as predicted earlier.) In this regard, the Swiss investment bank Crédit Suisse in the report "Global Investment Strategies" even suggested that in 2017, China's GDP growth may drop to 5 per cent.

In the author's opinion, it is the qualitative increase in the living standards of a large number of Chinese citizens, their widespread desire to have high wages commensurate with the European ones, which led to China to losing one of its main economic trump cards: a multimillion cheap labor force. Thus, this region (as seen on the example of China), although it had achieved serious economic success, today cannot guarantee a steady growth in future.

*Aleksandrov Yu.G.**

Labor Resources and Human Capital in Developing and Transitional Economies

The report covers the period of transition of the Asian countries from import substitution industrialization in the 1950–1980s to the new economic strategies. The transition started in the 1990s due to modern industrial and post-industrial technologies and globalization of the World economy. In the years of industrialization the most important problem of the emerging economies was discrepancy between their abundant unskilled workforce and the labor-saving technologies imported from the West. This discrepancy was particularly evident in the densely populated countries of the South and the South-East Asia and in the Far East. These countries faced the phenomenon of "dual" economies. The labor-saving technologies and the customs borders protected their industrial sectors from an unlimited supply of cheap labor and from competition of the world market. In the 1990s the states of the Far East as well as Malaysia and Singapore in the Southeast Asia became the "Asian Tigers" as a result of their transition to open economic systems that had become an integral part of the global economy. They were the first states in Asia that have created new export industries based on modern labor-intensive technologies, and also high-technology sectors of the economy. But on this way they faced new unfamiliar challenges in relation to their labor resources with regard to their quality.

The complexity of the problem stimulated a search for new analytical concepts. Along with the traditional study of demographic processes and of labor mobilization an increasing interest was attracted to the concepts of labor seen as "human capital" and as "cultural capital. The first concept ("human capital") is already generally accepted. It refers to quality of the labor force as to its ability to produce income. The second concept ("cultural capital") adds to existing concepts of capital. It can be used in assessing of one or another ethnic, social or political culture as a favorable environment for the economic development and social progress or, on the contrary, as an unfavorable trait. This category represents the set of values, which can be called "Universal progress culture". It includes, for example, education, success, dignity, thrift, and ethical behavior [6, 6–8].

In the 1990s a group of Asian transitional economies was also formed along with the mature "tigers": China, Vietnam, the former Central Asian republics of the USSR. In the previous period of socialist industrialization they tried to solve the issue of the imbalance between abundant labor force and relatively scarce capital resources by the means of non-market planned economy. For instance, mass cooperation of unskilled workforce was used for the operations, in which replacement of machines with manual labor was possible. But then the crisis of the socialist system gave a start to the transition of these countries from

centralized systems to market economies. And those of them that more than others had previously succeeded in the industrialization faced the problem of modernizing their cumbersome and technologically outdated heavy industry. In Asia those were, first and foremost, China and Kazakhstan.

China adopted in the 1980s a radical program of reducing the rate of population growth ("one family – one child") and a strategy of mobilizing the surplus rural labor for labor-intensive sectors of urban economy. Starting with the agrarian reform and with creating a large export industry sector the Chinese Government made in the 2000s a strategic turn to the overall modernization of economy. This strategy includes economic development of the inner regions of the country, technological upgrading of the national industry and transition from resource-intensive technologies to the knowledge-based and resource-saving ones. However, China is still the world's largest country of industrial labor. The number of factory workers exceeds 460 million people. In the mass it is a disciplined and literate labor force organized into the state-controlled centralized trade unions. But, in principle, it has a high protest potential since the Chinese economy still needs new large contingents of labor force.

Moreover at the present time China faces new challenges. One of them is social inequality of the recent rural-urban migrants in relation to the urban population. But this problem can get a relatively easy political solution. Much more difficult are unfavorable demographic and social results of the rigid birth control since 1980. And some new social phenomena further complicate the situation. First of all, it is the ongoing mass outflow of labor force from the rapidly aging rural regions. The situation is also complicated by changes in the demographic behavior of citizens. Their increased propensity is to have a small family in accordance with the new system of values typical of modern society. As a result, China has shown from 2012 a permanent reduction in workforce – by 2.5–3.5 million per year. If this trend continues, decline in the labor resources may reach nearly 30 million by 2030 [5]. Therefore, most recently, the Chinese leadership began to introduce some easing in the practice of strict population control, although they still fear a new increase of population pressure on the limited natural and social resources of the nation.

Kazakhstan. After the collapse of the Soviet Union in 1991, more than 95 per cent of its labor force was hired workers in the public sector of economy. About 25 per cent of them were employed in agriculture, 20 per cent in industry, 10 per cent in construction, and only 7.5 per cent in trade and services. The total population of the Kazakhstan was 16.5 million. But the disasters of the 1990s have led to dramatic changes. The population had decreased by 15 million and went back to the initial level only by 2010. In the course of the downturn and restructuring of the economy the share of employment in industry decreased almost 2 times. But in the agricultural sector at the same time it had increased from a quarter to a third as a result of the collapse and fragmentation of large agricultural enterprises. The percentage of self-employed with low productivity and low incomes reached 45 per cent, unemployed to 10–15 per cent [1, 165–171].

Today, however, the picture has markedly changed for the better. The population increased to 17.7 million with an annual growth of 1.5 per cent. Employment in the state sector is at the level of 35 per cent versus 65 per cent in the private sector. The structure of employment has changed radically compared to the Soviet period: 20 per cent in industry and construction, 18 per cent in agrarian economy, more than 60 per cent in service sector. About 75 per cent of the workers engaged in the national economy are hired laborers, 25 per cent – self-employed persons. Of the 2.3 million self-employed – 1100 thousand people work in agriculture, 600 thousand in trade and services, about 220 thousand on transport. [2, p. 9–19, 88–90, 95,100]

Kazakhstan state leaders see their task in enhancing the employment potential of the labor resources and in modernizing the system of professional training in order to increase national labor productivity for the implementation of their "Strategy 2005". It is the national goal of socio-economic modernization: "the main development vector of Kazakhstan" as they put it. It means completion of transforming the Kazakh nation into a modern society. This problem is formulated in an article by N. Nazarbayev published on 10. 07. 2012 under the title: "Social modernization of Kazakhstan: Twenty steps to Society of Universal Labor" [3].

According to N. Nazarbayev, the new kinds of production, systems of education and science, growth of the middle class and expansion of social guarantees will cause major changes in the national consciousness of the Kazakh people. And it will require a timely adjustment of the entire system of social relations. In his opinion it is important today to cultivate in the society an idea that the state is not an endless donor, but a partner in creating conditions for growth of the citizens' welfare. Therefore, the strategy of the State is the move from social protection to social progress. The President believes that only on this way Kazakh society will be able to overcome the inertia of paternalism.

Speaking of "the integral model of social modernization," N. Nazarbayev outlined a number of tasks: One of them is transition to an effective model of social-labor relations based on partnership between the state, private sector and professional associations. Also continuous growth of the middle class and the creative class is regarded as "the main driving force of the innovative economy". By 2020, the share of small and medium businesses in the GDP should reach 40 per cent; the share of skilled workers in the employment structure will also be 40 per cent. Another task is to introduce new motivation to work and welfare based on high responsibility of the individuals and business, and partner interaction of all subjects of labor relations with the State." N. Nazarbayev also paid special attention to engaging in the organized economy sector the labor resources of the excessively overgrown "grey economy" and self-employment. And new legislation on social standards and guarantees should be developed to replace the principles of the Soviet social security system.

In the tasks formulated by the President for modernizing the social institutions one can notice a certain similarity with the experience of "the Asian

tigers" – Singapore and Malaysia. Thus, for example, it is the general task of bringing all the state social institutions in accordance with «the economy of knowledge» for the 21st century. For the public healthcare the task is to develop a system of health insurance, under which the responsibility for health of the people is shared between the person, the employer and the state. For the education system, among other things, a gradual transition to the trilingual system: Kazakh (dominant), Russian and English is envisaged. From the 2019, teaching of some courses should be conducted in English [4]. This is similar to Malaysian case, where the increasing importance of learning English was combined with the preservation of the Malay language as the main one. Here the two States differ from Singapore, where English had become dominant within the education system.

References:

1. Александров Ю. Г. Казахстан перед барьером модернизации.– М. ИВ РАН, 2013.
2. Казахстан в 2015 году. Комитет статистики РК.– Астана, 2016. [Электронный ресурс]. URL: http://www.stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/publicationsCompilations?_afrLoop=17656366602143161#%40%3F_afrLoop%3D17656366602143161%26_adf.ctrl-state%3D1a85zxd2q1_104. (02.03.2017).
3. Назарбаев Н. Социальная модернизация Казахстана. Двадцать шагов к Обществу Всеобщего Труда». [электронный ресурс]. URL: Stat.kz/pages/socialnaya_modernisaciya.aspx. (26.02.2017)
4. Назарбаев Н. Н. Послание Президента РК народу Казахстана 31.01.2017. [Электронный ресурс]. URL:-http://yk-news.kz/news/%D0%BE%. (31.01.2017)
5. Почагина О. Изменение политики «одна семья – один ребенок» в Китае – причины и ожидаемые результаты // Проблемы Дальнего Востока. ИДВ РАН, № 32014. С. 96–101.
6. Харрисон Л. Евреи, конфуцианцы и протестанты. Культурный капитал и конец мультикультурализма. Пер. с англ.– М., Серия: Библиотека Фонда «Либеральная миссия». 2014. [Электронный ресурс]. URL: https://philocv.files.wordpress.com/2016/06/harrison1.pdf. (06.01.2017).

*V. Boitsov**

Import substitution and economic development of South-East Asia (SEA) countries

Import substitution usually implies economic policy aimed at substituting import products for merchandise domestically assembled, and in a more distant perspective at industrial growth rate increase and diversification in terms of national economies of the newly independent states. However, as for SEA countries and for some other developing countries, the import substitution strategy was not confined to industries, but it also encompassed other economic fields, including agricultural production. Thus, in the countries of the region under consideration, particularly in Malaysia, Indonesia and the Philippines, import substitution presupposed a considerable increase in food production and therefore a solution to the problem of food shortage at the expense of own resources.

Import substitution programme was implemented by virtue of old production methods expansion in the first run and, secondly, due to renewal of the existing assortment and thirdly, thanks to establishment of new industries and modernisation of the existing ones. As a rule, import-substituting production of a significant amount of traditional consumer goods rests within the domain of small- and medium-scale production. Thus, development of these industries in SEA countries was combined with the support allotted to small- and medium-scale commodity producers. At the same time, the production methods being new for these countries were established and this had modernised the economy with institutional and financial support of the state, as well as with the assistance of foreign capital, public and private, predominantly by loans.

At the first stage, import substitution in the countries of the region had covered primary consumer goods production, allowing the setup of cheap everyday goods production with small expenditures in conditions of skilled labor shortage. Textile, shoe, food, tobacco and other industries were developing at priority rates. Almost simultaneously construction materials, metals and metal goods needed for production and infrastructure facilities, for construction and reconstruction were also put into production.

The next stage of import substitution in SEA countries was going on amid the transition of these countries and primarily of Singapore, Malaysia, Thailand, Indonesia and the Philippines to a new economic development strategy, i.e. export orientation. This stage was marked with appearance of all the more sophisticated and high-priced modern industries in these countries, such as chemical industry, electronics, transport engineering and some others, the products of which could be sold not only at the domestic but also at the external markets, thus enlarging the nomenclature of export-oriented industries. In the same countries of the region, where an import-substituting model presupposed just

simple substitution of traditional consumer goods from being imported, as for example the case was in Myanmar (Burma), an outdated economic structure was conserved while the overall engineering level of production lagged behind. No less if no more, the total economic, structural and technological underdevelopment of some SEA countries was strengthened in their economic isolation due to the 'self-reliance' strategy or due to the external sanctions regime introduced against them, as it was in Myanmar and Cambodia. Herewith, the intention of some countries of the region as Malaysia to set up machinery and some other industrial equipment production with a view to reduce economic dependence on foreign supplies was not implemented because of the excess expenditures and limited domestic market, together with lacking perspective to independently entering the monopolised international market with their own high-priced pioneer products. In any case, this import substitution stage as opposed to the previous one had required much more absolute and relative involvement of foreign financial, material and technical resources and intellectual assets, mainly from private sources.

In the beginning, import substitution practice in SEA countries was accompanied by reduction, if not absolute, but very substantial of imported products in the total national supply. Thus, import ratio to the total volume from 1960 to 1970 had reduced in Thailand by 1.4 pp, in Indonesia by 2.8 pp and in Malaysia by 14.6 pp [1]. Thanks to import substitution in the Philippines, where their import substitution strategy got its development a little earlier than in other neighbouring countries, nearly 100 per cent of textile, almost 70 per cent of steel, over 40 per cent of metal goods was produced from 1955 to 1960 [2, p.148].

Import substitution industries establishment, diversification and modernisation in such countries of the region as Singapore, Malaysia, Thailand, Indonesia, the Philippines and later in Vietnam presupposed an increasing afflux of investment goods, as well as technologies and user permits, etc. With transition of these countries to a new import substitution stage and export oriented production growth, the need for machinery and equipment, knowledge and know-how, as well as details, components and raw material for subsequent use in the production process had just increased. At last, together with import growth in terms of technical and intellectual services, other services also spread their import– that was the case in transportation, trade intermediary, financial, realtor, tourism services, etc. By 2015, the total share of services in the combined import of goods and services reached 3.6 per cent in Vietnam, 6.1 per cent in Malaysia and Laos, 10.4 per cent in Thailand, 17.1 per cent in Cambodia, 20.6 per cent in Indonesia, 32.3 per cent in Singapore, 32.4 per cent in the Philippines and 38.8 per cent in Brunei. This sometimes altogether encouraged rather considerably an accelerated growth of the countries' import trade. Hence, the total goods and services imports from 1970 to 2015 had increased in 2005 prices in Singapore (since 1980) by 16.8 times, in the Philippines 23.7 times, in Thailand (to 2014) 24.6 times, in Indonesia 29.9 times, in Vietnam (since 1990) 33.7 times and in Malaysia 34.9 times, while in the world economy only 8.8 times. As a result, against

the market saturation with own products not so much reduction as increased contribution of imported products to the domestic total supply took place, i.e. it went up from 14.8 per cent to 20.9 per cent in Indonesia, from 21.9 per cent to 31.3 per cent in the Philippines, from 18.6 per cent to 67.1 per cent in Thailand, from 41.4 per cent to 74.1 per cent in Vietnam (from 1990 to 2010) [1].

At the same time according to the estimates[1], for the most of the period under consideration i.e. from 1960 to 2015 import substitution factor in SEA countries was characterised by negative indicators, which was due to prevailing demand-side and export expansion factors in the GDP growth. Even in the period from 1960 to 1970 that was the most intense in terms of the import-substituting model implementation at the first stage in most countries of the region, positive values of the factor were recorded only in one of them – namely in Malaysia (12.0 per cent).

The importance of import substitution as a GDP growth factor in SEA countries got increased only at the beginning of 2000s. The very same estimates testify that in the years specified, the performance indicators for import substitution began to show positive values, notably not only in one country of the region as it was the case in the period from 1960 to 1970, but in several other countries. So in 2000–2010, the performance indicators for import substitution showed positive values not only in Malaysia (19.1 per cent), as it was at the beginning of the period under consideration, but also in the Philippines (3.9 per cent), and in 2010–2015 in another SEA country – in Indonesia (6.9 per cent). Herewith, if in the Philippines in 2010–2015 the performance indicator for import substitution as a GDP growth factor remained almost the same as in 2000–2010, it was in Malaysia when for the first time in the region it has turned into the key growth factor in terms of public production and amounted to 56.1 per cent [1].

Therefore pursuant to the facts referred, the marked increase of import substitution efficiency in the countries specified has become manifest only at the second stage of import substitution oriented towards pivotal economies restructuring, introduction of new modern production methods and the rise in general level of technologies. That presupposed considerable investments and in particular foreign investors' large-scale involvement assuring not only financial, but also technological sufficiency of emerging innovative import substitution projects, together with their fast and effective retargeting at export-oriented production. In such a way, import substitution presently has a favourable forecast but only in case of active support to import substitution industries becoming an increasingly appealing for foreign investors as is the case with investment in export-oriented industries.

[1] Calculation made by formula $\mathbf{\Delta Y = d_1 \times \Delta S_1 + \Delta X + (d_2 - d_1) \times S_2}$; $\mathbf{\Delta Y}$ – GDP growth, $\mathbf{S_1}$ and $\mathbf{S_2}$ – domestic resource supply $\mathbf{(Y-X+M)}$ at the beginning and end of the period, $\mathbf{d_1}$ and $\mathbf{d_2}$ are shares of domestic production at the beginning and end of the period in the domestic resource supply $\mathbf{(Y-X)/(Y-X+M)}$; **Y** – GDP, **X** – export, **M** – import. [3, p.104]

References:

1. The World Bank. World Data Bank. World Development Indicators. [Electronic resource]. URL: http.://www.databank.world.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators;
2. Индустриализация средних стран Азии / Отв. ред. Г. К. Широков.– М.: Издательство «Наука», 1988;
3. В.А.Мельянцев. Развитые и развивающиеся страны в эпоху перемен. – М.: ИД «Ключ-С», 2009.

*Gordienko D.V.**

Ensuring Economic Safety of South Korea in the Implementation of the Agreement on the Transtichokeyan Strategic Economic Cooperation

Trans-Pacific Partnership (TPP) is an international trade and economic organization set to create a free trade zone in the Asia-Pacific region (APR). The organization is created on the basis of the developed trade agreement between its participants[1]. The real participants of the TTP are its four founders[2], as well as the countries that are negotiating the terms of their participation, as well as the rules of the new trade block[3] [1, 2].

Economic patronage, as a form of ensuring the economic security of the state[4], in the context of globalization determines, first of all, observance of various

* Gordienko D.V. – Dr. of Military Sciences, Prof.,Full member, Academy of Military Sciences
gordienko@ranepa.ru

[1] The full title of the document is the Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement. Preparation of the draft Agreement was conducted in the absolute secrecy of negotiations when discussing its conditions. The agreement regulates a wide range of issues related to the legal protection of intellectual property rights (domain names on the Internet, registration and protection of trademarks, protection of copyright and related rights, restrictions on the production of cheap analogs of patented drugs, etc.), agriculture, telecommunications, financial services, cCustoms cooperation and tariffs, mutual investments, etc. The US advocates the idea of introducing an order in which a TTP member country could be obliged to raise labor and environmental standards to a certain, "international" level. Also, the United States belongs to the initiative of the establishment in the TTP of a special court to deal with disputes between transnational corporations and governments.

[2] The proposal to create a TTP was launched in 2003 by three countries – New Zealand, Singapore and Chile. In 2005, Brunei became a participant, in the same year four countries signed an agreement on the establishment of a TTP, which entered into force in 2006. The Agreement on the Establishment of the TTP stated that its participants created, in accordance with WTO rules, a free trade zone.

[3] In other words, when they say that a country has entered the TTP, it means that it joined the negotiations. In 2008, the United States, followed by Australia, Vietnam and Peru, became interested in this project. In 2010, negotiations to join the TTP began in Malaysia, in 2012 – Canada and Mexico. In April 2012, the US announced its intention to include Japan in the organization, in March 2013, Japan decided to start negotiations on joining the TTP. In May 2013, it was announced the beginning of negotiations on Japan, in the business environment of Japan began an active discussion of the prospects of entering the TTP. From 2010 to September 2013, the countries held 19 rounds of official negotiations on the draft TTP agreement. October 5, 2015 in Atlanta, USA, an agreement was reached on the Trans-Pacific partnership between 12 countries: the United States, Japan, Malaysia, Vietnam, Singapore, Brunei, Australia, New Zealand, Canada, Mexico, Chile and Peru.

[4] In the "Concept of Economic Security of the Russian Federation" the concept of "*economic security of the state*" is defined as "the *ability* and *readiness* of the economy to ensure decent living and personal development, socio-economic and military-political stability of society and the state, to resist the influence of internal and external threats". See: The Concept of Economic Security of the Russian Federation. Basic provisions. – M.: Scientific Council of Security Council of the Russian Federation, 1994. In the same vein, this concept is also treated in the "State Strategy for Economic Security of the Russian Federation (Basic Provisions), approved by Presidential Decree No. 608 of April 29, 1996. In the New Economic Encyclopedia, the term "*economic security of the state*" is defined as "the *state of the economy* and the *readiness of the institutions of power*, under which protection of national interests in relation to possible external and internal threats and impacts, socially directed development of the country as a whole are guaranteed. Sufficient defense potential". See: E. E. Rumyantseva. New economic encyclopedia. 2nd ed.– Moscow:

norms related to functioning of the national economy[5] on the economic territory of the state in the presence of various external and internal threats. [3]

Obviously, the effectiveness of implementation of the relevant existing norms in the functioning of South Korean economy[6] in the prevention, neutralization, localization of various external and internal threats and / or elimination of their negative consequences under conditions of globalization can be considered in the example of global financial and economic crisis 2008–2010 and the post-crisis period[7].

INFRA-M, 2006. – VI, 810 p. In our opinion, the *economic security of the state can be presented as a state of protection of the national economy from external and internal threats*, which ensures the progressive development of society, its economic and socio-political stability, despite the presence of unfavorable external and internal factors.

Here and further under the *ensuring of economic security of the state* is understood the process of ensuring the protection of the national economy from external and internal threats on the economic territory of the state. In other words, this is a process of increasing and / or maintaining the necessary level of protection of the national economy from external and internal threats in the economic territory of the state. It seems that the laws governing the economic security of the state in the context of globalization are:

1. *Dependence of the efficiency of the functioning of the economy, its protection against external and internal threats from the level of resources.*
2. *Dependence of the effectiveness of ensuring the economic security of the state on the effectiveness of special measures and the use of special means.*
3. *Dependence of the effectiveness of the adoption of special measures to ensure the economic security of the state, the use of special means to protect the national economy from external and internal threats, from the existence of a specialized organizational structure of the state.*
4. *Dependence of the effectiveness of ensuring the economic security of the state against the concentration of the impact on the economy opposing in the competitive (political, military-economic) struggle of the party.*
5. *Dependence of the effectiveness of the functioning of the national economy on the nature of its interaction with national economies of other countries.*
6. *Dependence of the degree of protection of the national economy against external and internal threats from the level of economic security of states with which economic cooperation takes place in the context of globalization, and the degree of mutual influence of the national economy on the economies of other countries, the world economy sector.*
7. *Dependence of the degree of protection of the national economy on external and internal threats from the level of economic security of states with which economic confrontation occurs in the context of globalization, and the degree of unrealized interference of the national economy in the economies of other countries, the world economy sector.*

[5] By their very nature, the norms of the functioning of the national economy can be legal, legislative, religious, political (ideological, conceptual), ethical, etc. These norms can be universal, international (inter-confessional, interethnic), regional (confessional, national), state (for Russia – federal), sub-state (for Russia – a subject of the federation), etc.

[6] The potential of the national economy of South Korea is characterized by the territory (99,617.38 square kilometers) and the population (50.22 million people (2013) of this state. The country is poor in mineral resources. Near the town of Samchok coal is extracted (1.6 billion tons), tungsten and polymetallic ores, magnesite. Polymetallic ores have a high content of lead and zinc (Su-won). Available are: copper (Koson, Chinhe), manganese (Ponkhwa), nickel and molybdenum ores. Gold and silver are also mined; deposits of kaolin, talc, limestone are also excavated. On the Korean peninsula there are the world's largest deposits of graphite.

[7] The emergence of the world financial and economic crisis can be interpreted as inefficient implementation of the existing norms of world economy and its components' functioning. The main imbalances of the world economy, which led to the global financial and economic crisis are 1) the imbalance between the real value of assets and the amount of money circulating in financial markets. For example, the world market for insurance of banks against default on loans amounted to 62 trillion dollars by the end of the second quarter of 2008, which exceeded the size of world GDP in 2007; 2) imbalance of world growth. In the years leading up to the crisis, the gap between consumption and the level of national production in the developed

The value of economic security indicators of South Korea, which characterize the economic patronage on the part of the Government and the Central Bank of the country, are presented in Table. 1[8]. [1, 3]

---

countries of the G7 and a number of European countries has grown many times, turning them into the largest debt economies and stimulating the flows of capital from all over the world; 3) the imbalance between the growth of companies' capitalization, the profitability of investments in the financial sector and the return on investment in the real sector, and the growth of labor productivity. As a result, for some outwardly quite successful companies in the real sector before the crisis, losses from their production activities were covered by speculative operations in financial markets; 4) imbalance between the real possibilities and the obligations of consumers. This started in the US mortgage market, and then in the consumer lending market. At the same time, the depth and duration of crisis in the economic territories of different countries of the world was determined not only by the magnitude of those imbalances, but also by the adequacy of anti-crisis measures taken by the relevant state structures. For more details, see: Nabiullina E. Economic policy in crisis – analysis and prospects. // The economic policy, 2009, №3. – P.73–85; Gordienko D. V. The impact of the global financial and economic crisis on the changing level of economic security in the world. // National interests: priorities and security, 2010, No. 18 (75). – P.46–53.

[8] Threshold levels of economic security in South Korea are: 1) for the volume of gross domestic product (GDP) – 600 billion dollars (in 2003 prices); 2) for the gross harvest of grain – 25 million tons (weight before processing); 3) for the share of investments in fixed assets – 16 per cent of GDP; 4) for the share of defense spending – 2.0 per cent of GDP; 5) for a share of expenditures on "civil" science – 1.5 per cent of GDP; 6) for the share of innovative products in the total volume of industrial output – 15 per cent; 7) for the share of machine building and metalworking in industrial production – 25 per cent; 8) for the proportion of people with cash incomes below the subsistence minimum in the entire population – 7 per cent of the total population of the country; 9) for the decile coefficient of differentiation of incomes of the population – 8; 10) for the unemployment rate – 8 per cent for the economically active population; 11) for the level of monetization – 25 per cent of GDP; 12), 13) for external and internal debt – 40 per cent and 30 per cent of GDP, respectively; 14) for the share of budget expenditures for servicing the public debt – 20 per cent of the total expenditure of the central government budget; 15) for the central government budget deficit – 3 per cent of GDP; 16) for the inflation rate – 25 per cent; 17) for the volume of gold and foreign currency reserves – 37.5 billion dollars; 18) for the ratio of payments on external debt to the volume of annual exports – 25 per cent; 19) for the share of food received by import, in the total volume of food resources – 20 per cent.

It is assumed that the *smallest possible* value of the i-th *normalized private economic security indicator* of the state, which characterizes the level of economic security of the state, realized in the framework of economic patronage – $\beta_{i,min}$ = 0,01 – corresponds to the lowest level of economic security of the state for fixed values of other private indicators- Indicators. And vice versa, the *largest possible* value of the *i*-th normalized private indicator – $\beta_{i,max}$ = 100 – corresponds to the highest level of security of the national economy of the

$$У_{ЭБ(ЭПатронат),j} = \prod_{i=1}^{19} \beta_{i,j}^{\alpha_{i,j}}, \quad 0{,}01 \le \beta_{i,j}^{\alpha_{i,j}} \le 100,$$

country, also with fixed values of other private indicator indicators. The *single* value of the *i*-th normalized private indicator – β_i = 1 – corresponds to the threshold level of economic security of the state.

The calculated formula of the general normative index of the security of the national economy of the *j*-th state-the level of economic security realized within the framework of the economic patronage, can have the form:

where: $У_{ЭБ\ (ЭПатронат),\ j}$ – the general standardized level of safety of the national economy of the j-th state, realized in the framework of economic patronage, $\alpha_{i,j}$ – the weight of the i-th normalized private indicator characterizing the economic security of the j-th state, $\beta_{i,j}$ – the value of the i-th normalized private indicator characterizing the economic security of the j-state.

With the same significance of the 19th security component of the national economies of the developed countries, the lowest possible value of the overall norm (level) of economic security of the j-th state realized within the framework of the economic patronage is $У_{ЭБ\ (ЭПатронат),\ j,\ min} = 10^{-38}$ – The lowest level of security of the country's national economy. And, on the contrary, the largest possible value of this indicator is $У_{ЭБ\ (ЭПатронат),\ j,\ max} = 10^{38}$ – corresponds to the highest level of economic security of the state. The single value of the general (integral) norm of the economic security of the state – $У_{ЭБ\ (ЭПатронат),\ j}$ = 1 – corresponds to the critical level of safety of the national economy, the reduction of which determines the danger for

Table 1

The values of economic indicators of South Korea, which characterize the economic patronage of the Government and the Central Bank of the country

Private indicators of economic security, characterizing …	2007	2010	2015 (valuation)	2020 (valuation)
Volume of GDP ($\beta_{1,3}$)	1,60	1,72	2,17	2,83
Gross harvest of cereals ($\beta_{2,3}$)	1,18	1,18	1,18	1,19
Investments in fixed assets ($\beta_{3,3}$)	1,59	1,61	1,64	1,70
Unemployment rate ($\beta_{4,3}$)	2,35	2,58	2,86	3,08
Monetization level ($\beta_{5,3}$)	5,42	5,64	6,00	6,80
External debt ($\beta_{6,3}$)	22,22	1,14	1,33	1,60
Defense Expenses ($\beta_{7,3}$)	1,45	1,50	1,50	1,50
Expenses for "civil" science ($\beta_{8,3}$)	1,93	1,93	2,00	2,07
Innovative products ($\beta_{9,3}$)	5,34	5,43	5,69	5,97
The rate of inflation ($\beta_{10,3}$)	4,46	4,39	4,24	4,24
The volume of gold and foreign exchange reserves ($\beta_{11,3}$)	6,59	8,00	10,67	12,00
Payments on external debt ($\beta_{12,3}$)	16,67	16,67	17,86	17,86
Domestic debt ($\beta_{13,3}$)	1,95	1,50	1,30	1,20
Spending on public debt ($\beta_{14,3}$)	4,26	4,17	4,08	4,00
Central government budget deficit ($\beta_{15,3}$)	1,88	1,67	2,00	2,31
Machine building and metalworking in industrial production ($\beta_{16,3}$)	1,07	1,08	1,16	1,24

the economy of the j-state. This value corresponds to the general (integral) conditional "threshold", which nevertheless gives an idea of a certain boundary between the state of protection and the state of insecurity of the national economy from external and internal threats. Sources: Economic Security of Russia: General Course: Textbook / Ed. V. C. Senchagova.– M.: Publishing house "Delo", 2005.– 806 p.; Economic and National Security: A Textbook / Ed. E. A. Oleynikova.– M.: Publishing house "Examen", 2004.– 768 p.; Gordienko D. V., Safonov M. S. Economic Security of Russia. Theoretical and methodological aspects.– Moscow: Prospekt, 2016.– 256 p. Gordienko D. V., Kamayev R. A. Ensuring economic security of the state in the context of globalization.– Moscow: ARGAMAK-MEDIA, 2016,– 360 p.; Gordienko D. V. Ensuring the economic security of the state in times of crisis: a textbook.– M.: Publishing house "Delo" RANEPA, 2012.– 368 p.

Private indicators of economic security, characterizing …	2007	2010	2015 (valuation)	2020 (valuation)
The population with cash incomes below the subsistence level ($\beta_{17,3}$)	1,17	1,08	1,16	1,24
Decile coefficient of income differentiation ($\beta_{18,3}$)	1,05	1,08	1,11	1,14
Share of food imported ($\beta_{19,3}$)	0,34	0,36	0,43	0,50
The values of the economic security indicator characterizing the economic patronage $\prod_{i=1}^{19}\beta_{i,3}$	$4{,}34\times10^{7}$	$3{,}22\times10^{6}$	$9{,}70\times10^{6}$	$3{,}29\times10^{7}$

The economic cooperation of South Korea with the countries participating in the TPP can be characterized by the corresponding indicators of the country's trade turnover for the period from 2010 to 2020. (Table 2)[9]. [3]

[9] It is assumed that the *smallest possible* value of the *k*-th *normalized private economic security indicator* of the state, characterizing the level of economic security of the state, realized in the framework of economic cooperation with the economy of the *k*-th state, – $\boldsymbol{\beta}_{k,min}$ = 0,01 – corresponds to the lowest level of economic security of the state under fixed values of other private indicators. And, conversely, the *largest possible* value of the *k*-th normalized private indicator – $\boldsymbol{\beta}_{k,max}$ = 100 – corresponds to the highest level security of the national economy security, also with fixed values of other private indicators. The *single* value of the *k*-th normalized private indicator – $\boldsymbol{\beta}_{k}$ = 1 – corresponds to the threshold level of economic security of the state. The calculated formula for the level of economic security realized in the framework of economic cooperation may look like:

$$У_{ЭБ(ЭКооперация),j} = \prod_{\substack{k=1\\k\neq j}}^{K}\left(\left(\prod_{i=1}^{19}\beta_{i,j}^{\alpha_{i,j}}\right)^{\frac{\alpha_{imp.j,k}}{19}}\times\left(\prod_{i=1}^{19}\beta_{i,k}^{\alpha_{i,k}}\right)^{\frac{\alpha_{exp.k,j}}{19}}\right)^{\frac{\gamma_{k,j}}{2}},$$

$$0{,}01\leq\left(\left(\prod_{i=1}^{19}\beta_{i,j}^{\alpha_{i,j}}\right)^{\frac{\alpha_{imp.j,k}}{19}}\times\left(\prod_{i=1}^{19}\beta_{i,k}^{\alpha_{i,k}}\right)^{\frac{\alpha_{exp.k,j}}{19}}\right)^{\frac{\gamma_{k,j}}{2}}\leq100,$$

where: $\mathbf{У}_{ЭБ\ (ЭКооперация),\ j}$ – the general standardized level of safety of the national economy of the j-th state, realized in the framework of economic cooperation,

$\boldsymbol{\alpha}_{i,j}$ ($\boldsymbol{\alpha}_{i,k}$) is the weight of the i-th normalized private indicator characterizing the economic security of the *j*-th (*k*-th) state,

$\boldsymbol{\alpha}_{imp.j,k}$; $\boldsymbol{\alpha}_{exp.k,j}$ – the weights of the influence of the national economy of the *k*-th state on the economy of the j-th state ("import of the economic influence of the *k*-th state on the *j*-th state") and the influence of the national economy of the *j*-th state on the economy of the k-th state ("Export of economic influence of the *j*-th state to the *k*-th state") within the framework of their economic cooperation in the conditions of globalization. The weight of the mutual influence of the economies of the world's states in the context of globalization can be characterized by a multitude of indicators. It seems that, in the first approximation, the weight of the influence of the national economy of the *k*-th state on the economy of the *j*-th state ("import of economic influence") can be represented by the corresponding share of imports of goods and services of the *k*-th state in the *j*-th state, and the weight of the influence of the national Economy of the *j*-th state to the economy of the *k*-th state ("export of economic influence") within the framework of their economic cooperation in the context of globalization can be represented by a corresponding share of exports of goods

Table 2

South Korea's trade turnover

	Export to …						Import from …					
	2010		2020 (forecast)				2010		2020 (forecast)			
			without taking into account the implementation of TTP		taking into account the implementation of TTP				without taking into account the implementation of TTP		taking into account the implementation of TTP	
	Billion dollars	%	Billion dollars	%	Billion dollars	%	Billion dollars	%	Billion dollars	%	Billion dollars	%
Brunei	1,0	**0,22**	2,8	**0,40**	3,1	**0,44**	0,4	**0,19**	2,5	**0,38**	2,8	**0,42**

---

and services of the *j*-th state to the *k*-th state. The situation when $\alpha_{imp.j,\,k} = 0$ and $\alpha_{exp.k,\,j} = 0$ corresponds to the complete isolation of the economies of the *j*-th and *k*-th states. The situation when $\alpha_{imp.j,k} = 1$ and $\alpha_{exp.k,j} = 1$ corresponds to the complete interdependence of economies (full economic integration) of the *j*-th and *k*-th states. The situation when $\alpha_{imp.j,k} = 1$ corresponds to the complete external management of the economy of the *j*-th state from the side of the *k*-th state,

$\gamma_{k,\,j}$ is the weight of the normalized private indicator characterizing the economic cooperation of the *j*-th and the *k*-th state in the conditions of globalization,

$\beta_{i,\,j}$ ($\beta_{i,\,k}$) is the value of the *i*-th normalized private indicator characterizing the economic security of the *j*-th (*k*-th) state,

K is the number of states in the world under consideration.

At the same importance, the security components of national economies of the world, characterizing their economic cooperation in the context of globalization, $\gamma_{k,\,j} = 1$. In this case, the restriction of the value of the economic security index of the *j*-th state, characterizing its economic cooperation with the *k*-th state, is unconditionally fulfilled. For the same significance, for example, the 19th security component is the smallest possible value of the overall standardized indicator (level) of the economic security of the j-th state realized in the framework of economic cooperation with national economies of 19 states of the world – $\text{У}_{\text{ЭБ(ЭКооперация)},\,j,min} = 10^{-38}$ – corresponds to the lowest level of security of the national economy of the country. And, on the contrary, the largest possible value of this indicator is $\text{У}_{\text{ЭБ(ЭКооперация)},\,j,max} = 10^{38}$ – corresponds to the highest level of economic security of the state. The single value of the general (integral) standardized indicator of the economic security of the state – $\text{У}_{\text{ЭБ(ЭКооперация)},\,j} = 1$ – corresponds to the critical level of security of the national economy, the reduction of which determines the danger to the economy of the *j*-th state. This value corresponds to the general (integral) conditional "threshold", which nevertheless gives an idea of a certain boundary between the state of protection and the state of insecurity of the national economy from external and internal threats. ***Sources:*** Gordienko D. V., Safonov M. S. Economic Security of Russia. Theoretical and methodological aspects.– M.: Prospekt, 2016.– 256 p; Gordienko D. V., Kamayev R. A. Ensuring the economic security of the state in the context of globalization.– M.: ARGAMAK-MEDIA, 2016,– 360 p; Gordienko D. V., Yakovleva N. G. The global financial and economic crisis and ensuring the economic security of the state.– M: ARGAMAK-MEDIA, 2013 – 392 p.; Gordienko D. V., Luzyanin S. G. Globalization and ensuring China's economic security / China in global and regional politics. Issue XVIII: annual publication / comp. E. I. Safronova.– M.: IFES RAS, 2013. – pp.296–325; Gordienko D. V., Luzyanin S. G. Assessment of the security level of the countries of North-East and Central Asia.– M.: IFES RAS, 2013.– 88 p.; Gordienko D. V. Influence of the world financial and economic crisis on the level of economic security of South Korea in the conditions of globalization / Korea: lessons of history and challenges of modernity.– M.: IFES RAS, 2013.– P. 381–404.; Gordienko D. V. Assessment of the level of economic security of the states of the Asian-Pacific region // National interests: priorities and security, 2013, No. 13 (202).– P.39–55; No. 15 (204).– P. 20–39; Gordienko D. V. Ensuring South Korea's economic security in the context of globalization // National interests: priorities and security, 2013, No. 36 (225). – P.37–54.

	Export to …						Import from …					
	2010		2020 (forecast)				2010		2020 (forecast)			
			without taking into account the implementation of TTP		taking into account the implementation of TTP				without taking into account the implementation of TTP		taking into account the implementation of TTP	
	Billion dollars	%	Billion dollars	%	Billion dollars	%	Billion dollars	%	Billion dollars	%	Billion dollars	%
Chile	5,5	**1,20**	7,5	**1,07**	8,3	**1,18**	3,2	**1,46**	7,0	**1,08**	7,7	**1,18**
N.Zeland	1,0	**0,22**	2,0	**0,29**	2,2	**0,31**	0,4	**0,18**	1,3	**0,20**	1,4	**0,22**
Singapore	24,8	**5,39**	24,0	**3,43**	26,4	**3,77**	4,5	**2,03**	15,0	**2,31**	16,5	**2,54**
USA	49,2	**10,70**	70,0	**10,00**	77,0	**11,00**	19,8	**8,94**	60,0	**9,23**	66,0	**10,15**
Australia	20,0	**4,35**	30,0	**4,29**	33,0	**4,71**	15,0	**6,78**	21,0	**3,23**	23,1	**3,55**
Peru	2,0	**0,43**	2,4	**0,34**	2,6	**0,38**	1,5	**0,68**	2,2	**0,34**	2,4	**0,37**
Vietnam	12,0	**2,61**	12,4	**1,77**	13,6	**1,95**	6,0	**2,71**	10,0	**1,54**	11,0	**1,69**
Malaysia	3,0	**0,65**	3,6	**0,51**	3,96	**0,57**	2,0	**0,90**	3,5	**0,54**	3,85	**0,59**
Mexico	9,1	**1,97**	19,0	**2,71**	20,9	**2,99**	8,0	**3,61**	14,0	**2,15**	15,4	**2,37**
Canada	5,0	**1,09**	6,0	**0,86**	6,6	**0,94**	4,0	**1,81**	5,5	**0,85**	6,1	**0,93**
Japan	27,6	**6,00**	47,0	**6,71**	51,7	**7,39**	45,6	**20,60**	68,0	**10,46**	74,8	**11,51**
Taiwan	11,5	**2,50**	21,0	**3,00**	23,1	**3,30**	10,5	**4,74**	14,0	**2,15**	15,4	**2,37**
Colombia	2,0	**0,43**	2,4	**0,34**	2,6	**0,38**	1,5	**0,68**	2,3	**0,35**	2,5	**0,39**
Philippines	1,3	**0,28**	9,0	**1,29**	9,9	**1,41**	1,0	**0,45**	5,0	**0,77**	5,5	**0,85**
TOTAL	175,0	38,03	259,1	37,01	285,0	40,72	123,5	55,76	231,3	35,58	254,4	39,14
ALL	460,0	**100**	700,0	**100**	700,0	**100**	221,4	**100**	650,0	**100**	650,0	**100**

The implementation of the Agreement on the Trans-Pacific Strategic Economic Cooperation will increase the share of South Korea's trade with the countries participating in the Trans-Pacific Partnership by 2020 by no less than 3.63 per cent – from 36.33 per cent ($490.4 billion) to 39.96 per cent. ($539.4 billion)[10] [1, 2].

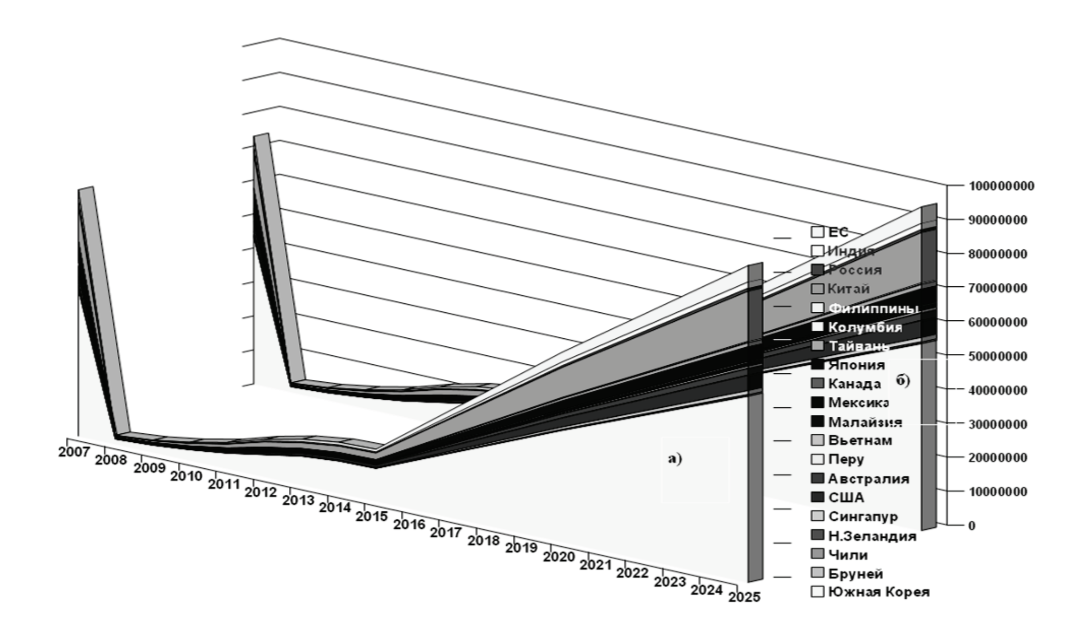
---

[10] Including: with Brunei – by 0.04 per cent – from 0.39 per cent (5.3 billion dollars) to 0.43 per cent (5.8 billion dollars);
From Chile – by 0.11 per cent – from 1.07 per cent (14.5 billion dollars) to 1.18 per cent (16.0 billion dollars);
With New Zealand – by 0.024 per cent – from 0.244 per cent (3.3 billion dollars) to 0.269 per cent (3.6 billion dollars);
With Singapore – by 0.289 per cent – from 2.89 per cent ($39.0 billion) to 3.18 per cent ($42.9 billion);
With the United States – by 0.963 per cent – from 9.63 per cent (130.0 billion dollars) to 10.59 per cent (143.0 billion dollars);
With Australia – by 0.378 per cent – from 3.78 per cent (51.0 billion dollars) to 4.16 per cent

The increments in the level of economic security realized in the framework of its economic cooperation are shown in Fig. 1.

Figure1

The growth rates of the level of economic security of South Korea realized in the framework of its economic cooperation without taking into account the implementation of (a) and taking into account (b) the implementation of the Agreement on Trans-Pacific Strategic Economic Cooperation



The economic confrontation between South Korea and the member countries of the Trans–Pacific Partnership can be characterized by corresponding indicators of the unrealized trade turnover of this country between 2010 and 2020. (Table 3)[11]. [3]

(56.1 billion dollars);
From Peru – by 0.034 per cent – from 0.34 per cent (4.6 billion dollars) to 0.37 per cent (5.1 billion dollars);
With Vietnam – by 0.166 per cent – from 1.66 per cent (22.4 billion dollars) to 1.83 per cent (24.6 billion dollars);
With Malaysia – by 0.053 per cent – from 0.53 per cent (7.1 billion dollars) to 0.58 per cent (7.81 billion dollars);
With Mexico – by 0.244 per cent – from 2.44 per cent (33.0 billion dollars) to 2.69 per cent (36.3 billion dollars);
With Canada – by 0.085 per cent – from 0.85 per cent (11.5 billion dollars) to 0.94 per cent (12.7 billion dollars);
With Japan – by 0.852 per cent – from 8.52 per cent (115.0 billion dollars) to 9.37 per cent (126.5 billion dollars);
With Taiwan – by 0.259 per cent – from 2.59 per cent (35.0 billion dollars) to 2.85 per cent (38.5 billion dollars);
With Colombia – by 0.035 per cent – from 0.35 per cent (4.7 billion dollars) to 0.38 per cent (5.2 billion dollars);
With the Philippines – by 0.104 per cent – from 1.04 per cent (14.0 billion dollars) to 1.14 per cent (15.4 billion dollars).

[11] It is assumed that the *smallest possible* value of the *l*-th normalized private economic security indicator

of the state, characterizing the level of economic security of the state, realized in the context of economic confrontation with the economy of the *l*-th state, – $\beta_{l,min}$ = 0.01 – corresponds to the lowest level of economic security of the state under Fixed values of other private indicator indicators. And, conversely, the *largest possible* value of the *l*-th normalized private indicator – $\beta_{l,max}$ = 100 – corresponds to the highest level of safety of the national economy of the country, also with fixed values of the remaining private indicator indicators. The *single* value of the *l*-th normalized private indicator – β_l = 1 - corresponds to the threshold level of economic security of the state.

The calculated formula for the level of economic security realized within the framework of economic confrontation may look like:

$$У_{ЭБ(ЭПротивоборство),j} = \prod_{\substack{l=1 \\ l \neq j}}^{L} \left(\frac{\left(\prod_{i=1}^{19} \beta_{i,j}^{\alpha_{i,j}}\right)^{\frac{\alpha_{нереал.imp.j,l}}{19}}}{\left(\prod_{i=1}^{19} \beta_{i,l}^{\alpha_{i,l}}\right)^{\frac{\alpha_{нереал.exp.l,j}}{19}}} \right)^{\chi_{l,j}},$$

$$0{,}01 \leq \left(\frac{\left(\prod_{i=1}^{19} \beta_{i,j}^{\alpha_{i,j}}\right)^{\frac{\alpha_{нереал.imp.j,l}}{19}}}{\left(\prod_{i=1}^{19} \beta_{i,l}^{\alpha_{i,l}}\right)^{\frac{\alpha_{нереал.exp.l,j}}{19}}} \right)^{\chi_{l,j}} \leq 100,$$

where: $У_{ЭБ (ЭПротивоборство),j}$ – the general normalized indicator of the level of security of the national economy of the *j*-th state, realized in the framework of economic confrontation,

$\alpha_{i,j}$ ($\alpha_{i,l}$) is the weight of the *i*-th normalized partial indicator characterizing the economic security of the *j*-th (*l*-th) state,

$\alpha_{нереал.\ imp.j,l}$; $\alpha_{нереал.\ exp.l,j}$ – the weight of the unrealized influence of the national economy of the *l*-th state on the economy of the *j*-th state ("unrealized import of the economic influence of the *l*-th state on the *j*-th state") and the unrealized influence of the national economy of the *j*-th state on the economy l ("Unimplemented exports of the economic influence of the *j*-th state to the *l*-th state") within the framework of their economic confrontation in the conditions of globalization. The weight of the unrealized mutual influence of the economies of the states of the world under the conditions of globalization can be characterized by a multitude of indicators. It seems that, in the first approximation, the weight of the unrealized influence of the national economy of the l-th state on the economy of the j-th state ("unrealized imports of economic influence") can be represented by the corresponding share of unrealized imports of goods and services of the *l*-th state into the *j*-th state, and The weight of the unrealized influence of the national economy of the *j*th state on the economy of the *l*th state ("unimplemented export of economic influence") within the framework of their economic confrontation in the conditions of globalization can be represented by a corresponding share of unrealized exports of goods and services of the *j*th state to the *l*th state . The situation when $\alpha_{нереал.\ imp.j,l}$ = 0, and $\alpha_{нереал.\ exp.l,j\ j}$ = 0 corresponds to the total absence of economic confrontation between the *j*-th and the *l*-th states. The situation when $\alpha_{нереал.\ imp.j,l}$ = 1 and $\alpha_{нереал.\ exp.l,j\ j}$ = 1 corresponds to the full economic confrontation between the *j*-th and the *l*-th states and he absence of economic confrontation of these states with other countries of the world,

$\chi_{l,j}$ – the weight of the normalized private indicator characterizing the economic confrontation between the *j*-th and *l*-th states in the conditions of globalization,

$\beta_{i,j}$ ($\beta_{i,l}$) is the value of the *i*-th normalized private indicator characterizing the economic security of the *j*-th (*l*-th) state,

L is the number of states in the world under consideration.

With the same significance, the security components of the national economies of the world, characterizing their economic confrontation in the context of globalization, and the difference of the numerator and denominator values by not more than 100 times, $\chi_{l,j}$ = 1. In this case, limiting the value of the economic security index of the jth state, Characterizing its economic confrontation with the *l*-th state, is fulfilled unconditionally. ***Sources:*** Gordienko D.V., Safonov M.S. Economic Security of Russia. Theoretical and methodological aspects. – M.: Prospekt, 2016. – 256 p.; Gordienko D.V., Kamayev R.A. Ensuring the economic security of the state in the context of globalization. – M.: ARGAMAK-MEDIA, 2016, – 360 p.; Gordienko D.V., Yakovleva N.G. The global financial and economic crisis and ensuring the economic security of the state. – M: ARGAMAK-MEDIA, 2013. – 392 p; Gordienko D.V., Luzyanin S.G. Globalization and ensuring China's economic security / China in global and regional politics. Issue. XVIII: annual publication / comp. E.I. Safronova. – M.: IFES RAS, 2013. – pp.296-325.; Gordienko D.V., Luzyanin S.G. Assessment of the security level of the countries of North-East and Central Asia. – M.: IFES RAS, 2013. – 88 p.; Gordienko D.V.

Table 3

Unrealized trade turnover of South Korea

	Unrealized exports to …						Unrealized imports from …					
	2010		2020 (forecast)				2010		2020 (forecast)			
	Billion dollars	%	without taking into account the implementa-tion of TTP		taking into account the implementa-tion of TTP		Billion dollars	%	without taking into account the implementa-tion of TTP		taking into account the implementa-tion of TTP	
			Billion dollars	%	Billion dollars	%			Billion dollars	%	Billion dollars	%
Brunei	0,25	**0,22**	0,7	**0,4**	0,4	**0,24**	0,105	**0,19**	0,625	**0,38**	0,4	**0,23**
Chile	1,375	**1,2**	1,875	**1,07**	1,1	**0,64**	0,81	**1,46**	1,75	**1,08**	1,1	**0,65**
N.Zeland	0,25	**0,22**	0,5	**0,29**	0,3	**0,17**	0,1	**0,18**	0,325	**0,2**	0,2	**0,12**
Singapore	6,2	**5,39**	6,0	**3,43**	3,6	**2,06**	1,125	**2,03**	3,75	**2,31**	2,3	**1,38**
USA	12,3	**10,7**	17,5	**10**	10,5	**6,00**	4,95	**8,94**	15	**9,23**	9,0	**5,54**
Australia	5,0	**4,35**	7,5	**4,29**	4,5	**2,57**	3,75	**6,78**	5,25	**3,23**	3,2	**1,94**
Peru	0,5	**0,43**	0,6	**0,34**	0,4	**0,21**	0,375	**0,68**	0,55	**0,34**	0,3	**0,20**
Vietnam	3,0	**2,61**	3,1	**1,77**	1,9	**1,06**	1,5	**2,71**	2,5	**1,54**	1,5	**0,92**
Malaysia	0,75	**0,65**	0,9	**0,51**	0,5	**0,31**	0,5	**0,9**	0,875	**0,54**	0,5	**0,32**
Mexico	2,26	**1,97**	4,75	**2,71**	2,9	**1,63**	2,0	**3,61**	3,5	**2,15**	2,1	**1,29**
Canada	1,25	**1,09**	1,5	**0,86**	0,9	**0,51**	1,0	**1,81**	1,375	**0,85**	0,8	**0,51**
Japan	6,9	**6,0**	11,75	**6,71**	7,1	**4,03**	11,4	**20,6**	17	**10,46**	10,2	**6,28**
Taiwan	2,875	**2,5**	5,25	**3**	3,2	**1,80**	2,625	**4,74**	3,5	**2,15**	2,1	**1,29**
Colombia	0,5	**0,43**	0,6	**0,34**	0,4	**0,21**	0,375	**0,68**	0,575	**0,35**	0,3	**0,21**
Philippines	0,325	**0,28**	2,25	**1,29**	1,4	**0,77**	0,25	**0,45**	1,25	**0,77**	0,8	**0,46**
TOTAL	43,74	**38,03**	64,77	**37,01**	38,9	**22,21**	30,86	**55,76**	57,82	**35,58**	34,7	**21,35**
ALL	115,0	**100**	175,0	**100**	175,0	**100**	55,35	**100**	162,5	**100**	162,5	**100**

The implementation of the Agreement on the Trans-Pacific Strategic Economic Cooperation will reduce the share of South Korea's unrealized trade turnover with the countries participating in the Trans-Pacific Partnership by 2020 by no less than 14.53 per cent – from 36.33 per cent (122.6 billion dollars) to 21.80 per cent. (73.6 billion dollars)[12].

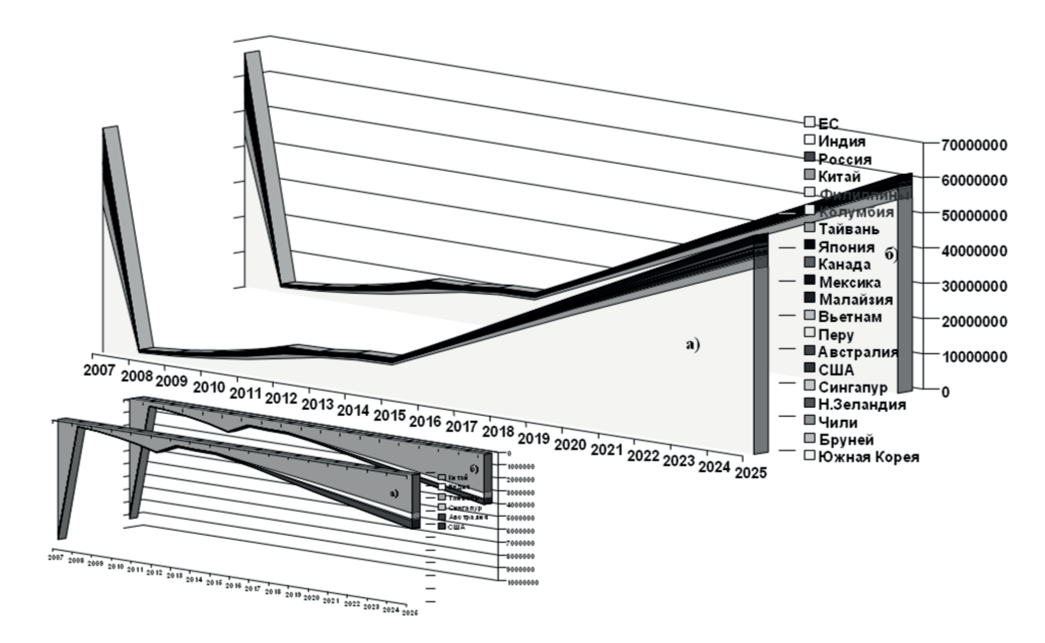
Influence of the world financial and economic crisis on the level of economic security of South Korea in the conditions of globalization / Korea: lessons of history and challenges of modernity. – M.: IFES RAS, 2013. – P.381-404.; Gordienko D.V. Assessment of the level of economic security of the states of the Asian-Pacific region // National interests: priorities and security, 2013, No. 13 (202). – P.39-55; No. 15 (204). – P.20-39.; Gordienko D.V. Ensuring South Korea's economic security in the context of globalization // National interests: priorities and security, 2013, No. 36 (225). – P.37-54.

[12] Including: with Brunei – by 0.15 per cent – from 0.39 per cent (1.325 billion dollars) to 0.24 per cent (0.8 billion dollars);

The growth rates of the level of economic security realized in the framework of its economic confrontation are presented in Fig. 2. [1, 2]

Figure 2

The growth rates of the level of economic security of South Korea realized within the framework of its economic confrontation without taking into account the implementation of (a) and taking into account (b) the implementation of the Agreement on Trans-Pacific Strategic Economic Cooperation

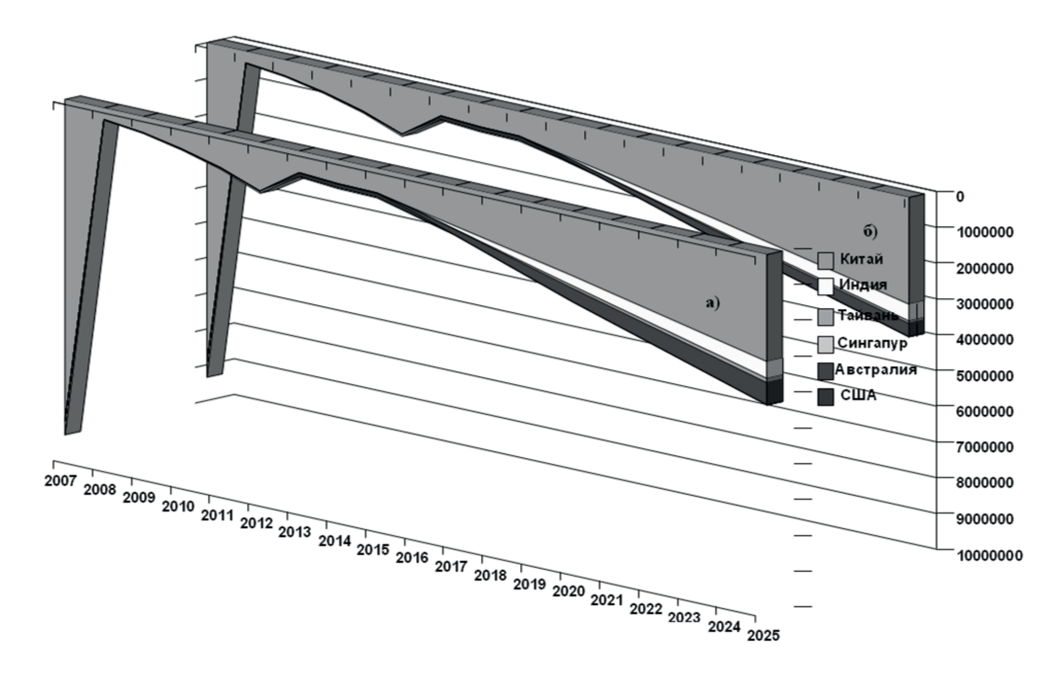


From Chile – by 0.43 per cent – from 1.07 per cent (3.625 billion dollars) to 0.64 per cent (2.2 billion dollars);
With New Zealand – by 0.09 per cent – from 0.24 per cent (0.825 billion dollars) to 0.15 per cent (0.5 billion dollars);
With Singapore – by 1.16 per cent – from 2.89 per cent (9.75 billion dollars) to 1.73 per cent (5.9 billion dollars);
With the US – by 3.85 per cent – from 9.63 per cent (32.5 billion dollars) to 5.78 per cent (19.5 billion dollars);
With Australia – by 1.51 per cent – from 3.78 per cent (12.75 billion dollars) to 2.27 per cent (7.7 billion dollars);
With Peru – by 0.14 per cent – from 0.34 per cent (1.15 billion dollars) to 0.2 per cent (0.7 billion dollars);
With Vietnam – by 0.66 per cent – from 1.66 per cent (5.6 billion dollars) to 1.0 per cent (3.4 billion dollars);
With Malaysia – by 0.21 per cent – from 0.53 per cent (1.775 billion dollars) to 0.32 per cent (1.1 billion dollars);
With Mexico – by 0.97 per cent – from 2.44 per cent (8.25 billion dollars) to 1.47 per cent (5.0 billion dollars);
With Canada – by 0.34 per cent – from 0.85 per cent (2.875 billion dollars) to 0.51 per cent (1.7 billion dollars);
With Japan – by 3.41 per cent – from 8.52 per cent (28.75 billion dollars) to 5.11 per cent (17.3 billion dollars);
With Taiwan – by 1.03 per cent – from 2.59 per cent (8.75 billion dollars) to 1.56 per cent (5.3 billion dollars);
With Colombia – by 0.14 per cent – from 0.35 per cent ($1.175 billion) to 0.21 per cent ($0.7 billion);
With the Philippines – by 0.42 per cent – from 1.04 per cent (3.5 billion dollars) to 0.62 per cent (2.1 billion dollars).

Obviously, with the continuing trends in South Korean economic development and the structure of its trade, negative increases in the level of protection of the national economy of this country are possible with the ongoing economic confrontation with China, India, Australia and Taiwan (Fig. 2a).

Figure 2a

Negative gains in the level of economic security of South Korea, realized within the framework of its economic confrontation without taking into account the implementation of (a) and taking into account (b) the implementation of the Agreement on Trans-Pacific Strategic Economic Cooperation



The change in the levels of economic security of South Korea implementation of the Agreement on the Trans-Pacific Strategic Economic Cooperation can be presented in the form of Table 4.

The presented approach to assessing the changes in the level of economic security of South Korea and other TTP states participating in the implementation of the Agreement on the Trans-Pacific Strategic Economic Cooperation makes it possible to determine the ranges of shares in the increase in exports of goods to each of the TTP member states and imports to each of the TTP member states by 2020 In comparison with the projected ones, at which maximum levels of their economic security can be achieved.

Table 4

Integral indicators characterizing the levels of protection of the national economy of South Korea, implemented in the framework of various forms of economic security

	2020 (forecast)							
		without implementation Strategy of TTP			**taking into account the implementation of Strategy of TTP**			**Change in the level of economic security in the implementation of the Agreement on Trans-Pacific Strategic Economic Cooperation**
	Economical patronat	**Economic cooperation**	**Economic confrontation**	**Level of economic security**	**Economic cooperation**	**Economic confrontation**	**Level of economic security**	
	(1)	**(2)**	**(3)**	**(1)×(2)××(3)**	**(4)**	**(5)**	**(1)×(4)××(5)**	**(1)×(4)××(5)−(1)×(2)×(3)**
Economic Cooperation and Economic Confrontation of South Korea with the States Parties to the Trans-Pacific Partnership	**$3,29\times10^7$**	**1,3342**	**1,0742**	**$4,72\times10^7$**	**1,3732**	**1,0438**	**$4,72\times10^7$**	**4886,308**
Economic Cooperation and Economic Confrontation of South Korea with States Parties to the Trans-Pacific Partnership, China, Russia, India and the EU (28)		**1,9342**	**1,0091**	**$6,42\times10^7$**	**1,9907**	**0,9805**	**$6,42\times10^7$**	**2636,277**

References:

1. Gordienko D.V., Kamayev R.A. Ensuring the economic security of the state in the context of globalization. – M.: ARGAMAK-MEDIA, 2016, – 360 p.
2. Gordienko D.V. Evaluation of the change in the level of economic security of the states participating in the Trans-Pacific partnership // Economics and management: problems, solutions, 2016. No. 9. – P.23-30, vol. 2 (57); No. 10, vol. 1 (58). – P.14-33; No. 11, Volume 1 (59). – P.33-50. – M.: Publishing House “Scientific Library”.
3. Gordienko D.V., Safonov M.S. Economic Security of Russia. Theoretical and methodological aspects. – M.: Prospekt, 2016. – 256 p.

*Korosteleva M.**

The impact of Japanese FDI to China on the Dynamics and Structure of the Bilateral Trade

In absolute terms, the Sino-Japanese trade has a great weight in the world economy: in 2015, the trade turnover between the two countries amounted to about 270 billion dollars, which was less only than the merchandise trade between the US and China, the US and Canada, the US and Mexico.

The Japanese-Chinese trade rapidly expanded in the first decade of the 21st century. High average annual growth rate between 2000 and 2008 (17.2 per cent) is comparable only to the same indicator for the 1970s, when, after the establishment of diplomatic relations and the conclusion of a number of international agreements between Japan and the PRC, their trade turnover increased on average by 27.4 per cent per year [3]. The trade growth at the beginning of the 21st century occurred against the backdrop of the gradual restructuring of the two economies and changes in the patterns of their foreign trade.

Foreign direct investment in the Chinese economy ensured a general improvement in the skills of the local workforce, an increase in the share of medium-technology products in the Chinese exports, technology transfer and, as a consequence, the growth of the technological level of Chinese companies. The growing competition between China and other East Asian countries in the production of cheap finished goods forced Japanese companies to focus on the development and production of finished and intermediate products with high value added. The most labor- and resource-intensive stages of production remained outside Japan. The changes in the export specializations of Japan and China created the prerequisites for accelerating the growth of merchandise trade between them.

At the same time, only the activities of Japanese companies in China made it actually possible to achieve such a high growth rate of the Sino-Japanese trade. While Japanese companies were expanding their business to China, opening local affiliations and establishing contacts with Chinese firms, the supply of products from China to Japan and from Japan to China was increasing dramatically. If we compare the annual flows of Japanese FDI to China and the trade turnover, we will discover similar trends. The growth of both indicators since 2000; then the slowdown in FDI growth in the second half of the 2000s and the decline in the trade turnover in 2009; the return to pre-crisis levels by the end of the decade; and finally the reduction in the investment and turnover after 2011 (see Figures 1, 2). The correlation coefficient between the growth rates of these two indicators has a positive sign, and its value is 0.51.

* Korosteleva M. – National Research University "Higher School of Economics", lecturer Institute of Far Eastern Studies, RAS, post-graduate student
maridemina@gmail.com

Figure 1

Sino-Japanese merchandise trade, million dollars, 2000–2015 [3]

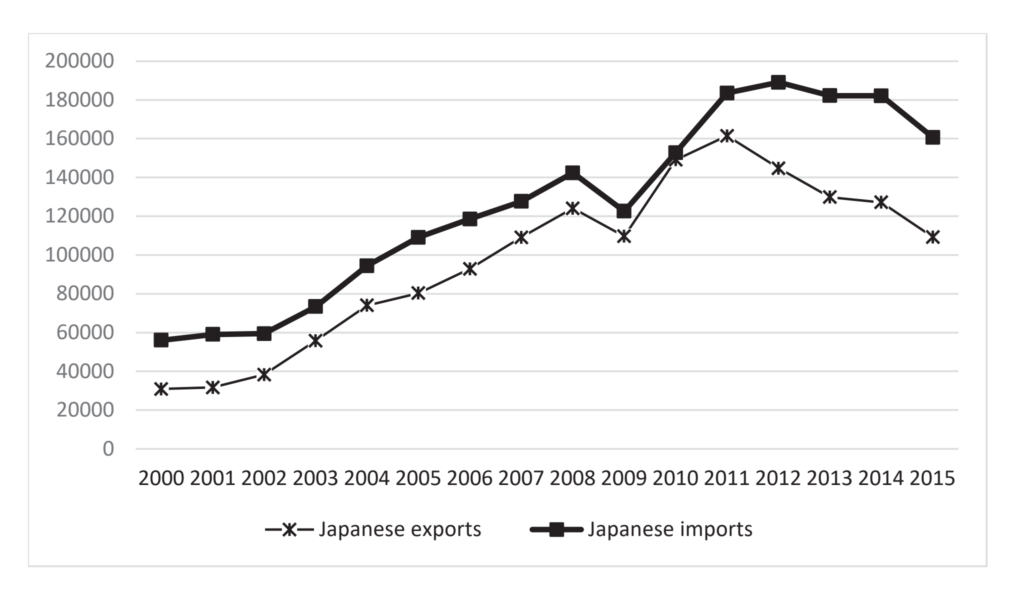
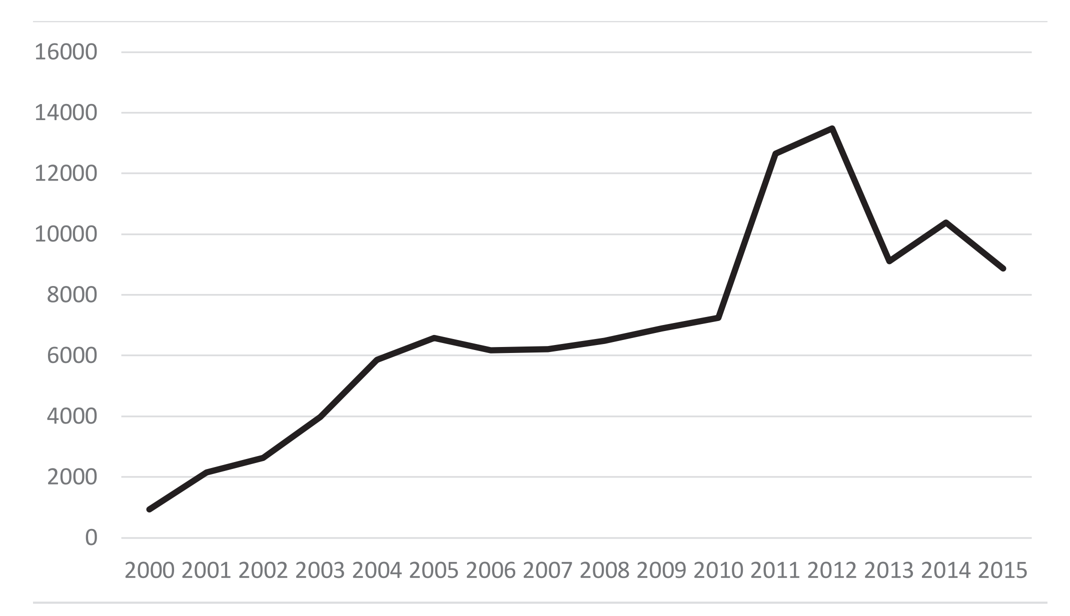


Figure 2

Japanese FDI flows to China, million dollars, 2000–2015 [3]



The structure of the Sino-Japanese trade in the 2000s also shows that the growth of the bilateral trade is primarily due to the activities of Japanese companies

in China. The Japanese exports were dominated by capital and intermediate goods (more than 80 per cent in 2009 [2, p. 88]), sent to equip and supply Japanese affiliates in China. Consumer goods, including durable goods, produced by Japanese factories in China, covered the largest share in Japanese imports.

Based on the assumption that in the past decade Japanese FDI to China determined the upward trend of the bilateral trade, this paper suggests using the latest statistics on Japanese FDI to China to predict the dynamics of the trade turnover in the short and medium term.

The statistics shows that from 2013 until present Japanese investments in the Chinese economy have declined in absolute and relative terms, and in 2015 their value fell to $8.9 billion, which is only 6.8 per cent of all outward Japanese FDI flows against 12.7 per cent in 2010 [3]. In 2013 Japanese FDI to ASEAN countries were 2.5 times more expensive than Japanese FDI to China, for the first time in the last decade, and in 2014 this gap had even increased [3].

Moreover, since the mid-2000s the sectoral structure of Japanese FDI to mainland China has changed. The amount of investments in the non-production sector has been growing rapidly; finance and insurance, wholesale and retail has become extremely attractive for Japanese investors.

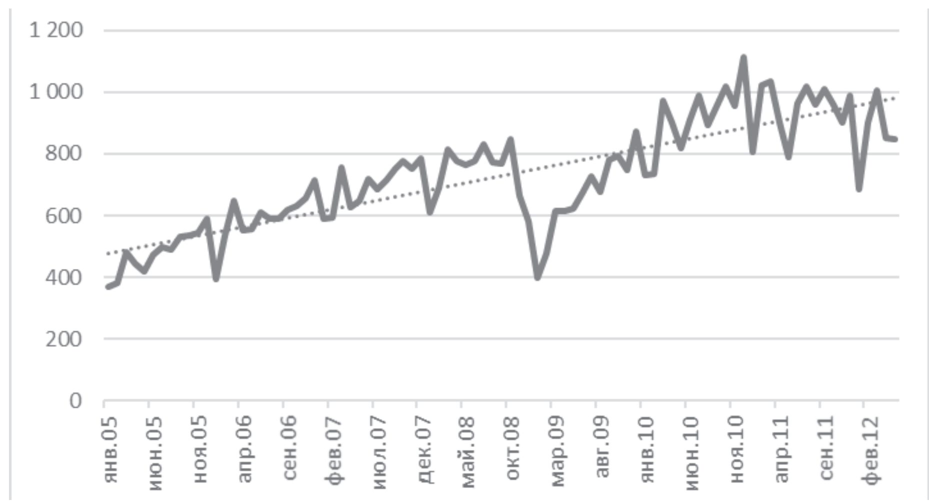
The decrease in Japanese FDI flows to China is expected to have a deterrent effect on the dynamics of the bilateral trade. The shifts in the sectoral structure of Japanese investment to China in favor of the tertiary sector will also constrain the growth of the merchandise trade, as most of the enterprises aimed at providing various services for the Chinese, unlike manufacturing enterprises, do not need regular large supplies from Japan.

On the other hand, the impressive amount of Japanese FDI stock in the industrial sector of the Chinese economy ($72.4 billion in 2015 [1]) and a large number of Japanese manufacturing affiliates in China require supplies of capital and intermediate products from Japan. Therefore, the probability of sharp falls in bilateral trade is reduced, all other things being equal. For the same reason, even if the Sino-Japanese trade shrinks due to the negative impact of exogenous crises, the recovery is quick enough and the graph of the bilateral merchandise trade resembles a U-shaped curve.

To illustrate this statement: in the large-scale demand crisis of 2008–2009 Japanese exports to China in real terms recovered in a much shorter period than global Japanese exports (see Figures 3, 4). The exports of key product groups (chemicals, general machinery, electronics and electrical equipment, automobiles) from Japan to China in constant prices reached a local minimum in January 2009 and returned to pre-crisis levels in December of the same year. In the meanwhile, Japan's real exports to the world recovered only in mid-2012 after the minimum recorded in January 2009. Such a rapid rebound of Japanese real exports to China is due to the fact that affiliates of Japanese companies in Japan and China form international production networks with established channels of procurement and supply, and therefore the trade between these firms is easy to freeze and to resume.

Figure 3

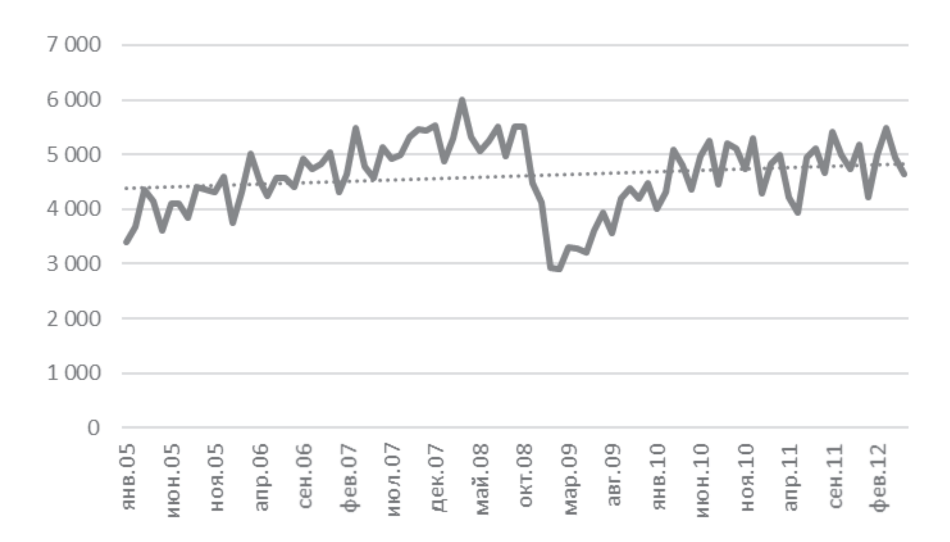
Japanese real exports to China (in 2005 prices), billion yen, Jan. 2005 – May 2012.



Source: author's calculations based on [3], [1].

Figure 4

Japanese real exports to the world (in 2005 prices), billion yen, Jan. 2005 – May 2012[1].



Source: author's calculations based on [3], [1].

[1] Note: when compiling Figures 4, 5, real exports were calculated for 4 main product groups: chemicals, general machinery, electronics and electrical equipment, automobiles. These product groups account for about two thirds of Japanese exports to China. The relevant export price index was used for each product group.

The vigorous activities of Japanese companies in China combined with the Chinese technological catching-up not only affects the dynamics of the bilateral trade, but also leads to qualitative changes. Previously, before the beginning of the 2000s, Japan sold high-tech manufactured products (mainly general machinery) to China, and in return received raw materials, materials that had undergone only initial processing, and products of labor-intensive industries, which means that the bilateral trade was based on the classical Heckscher-Ohlin theory. However, at the present stage, both Japan and China supply each other with high-tech finished products (for example, electrical equipment, pharmaceuticals, medical equipment, musical and recording equipment) and medium-tech intermediate products. Countries are increasingly exchanging products of the same industries, which is reflected in the growth of Grubel-Lloyd index. The Grubel-Lloyd index is calculated by the formula:

$$Bj = \frac{(\sum(X_i + M_i) - \sum|X_i - M_i|) \times 100}{\sum(X_i + M_i)}$$

where X_i and M_i denote the export and import of commodity i respectively. If the index is equal to 100, then the level of intra-industry trade is maximal; if the index is equal to 0, then countries buy from each other those goods that do not export themselves, which shows an inter-industry trade pattern [4]. In the case of Japan and China, the level of intra-industry trade is growing: Grubel-Lloyd index[2] was 31.7 in 2000, 37.3 in 2010, and as high as 43.7 in 2015 [5]. These changes can be explained by a number of reasons.

Firstly, the growth in the level of intra-industry trade between the two countries is largely due to the activities of Japanese manufacturing affiliates in China; most of the international trade appears to be intra-firm trade, and subsidiaries of one parent company in two countries exchange technologically heterogeneous products of the same industry. Quite often, the following strategy is used. Components with high value added (for example, monolithic integrated circuits or automobile transmissions) are delivered from Japan to the plants in China, and after the assembly, finished products are exported back to Japan. According to a number of international classifications, technologically complex components and finished products belong to the same industry, and therefore statistics reveal intra-industry trade.

Secondly, raw materials and low-technology goods from China are losing their price competitiveness, while semi-finished products are of sufficient quality, which makes interested Japanese producers seek to reduce their costs. In the first decade of the 21st century, the share of technologically advanced parts and components in the Chinese exports has increased significantly: from 30 per cent in 2000 to about 50 per cent in 2009 [2, p.88]. This factor, combined with the previous one, leads to an unprecedented increase in trade in intermediate products

[2] 3-digit commodity codes of the UN Standard International Trade Classification (SITC) Rev.1 were used to calculate the index.

between Japan and China. According to IDE-JETRO, in 2009, intermediate products accounted for more than two thirds of Japanese exports to China and more than a third of Chinese exports to Japan [2, p. 89].

Thirdly, the standard of living in China has risen, and now high-quality Japanese products are affordable to many Chinese. This explains the growing volume of consumer goods exported from Japan. So far, their share in the Japanese exports to China is very small (not more than 5 per cent in 2009 [2, p. 89]), but we can expect it to increase due to the growing prosperity and individualization of Chinese population preferences. In the largest cities of China – such as Shenzhen, Guangzhou, Tianjin, Shanghai, Beijing, Wuhan – per capita income already exceeds 10 thousand dollars, and people are accustomed to a high standard of living and are interested in expensive luxury goods.

Based on this new model of the bilateral trade one can anticipate further expansion in the exchange of products of the same industries as the technological level of China rises. Just for comparison: Grubel-Lloyd index for Japanese-Korean trade was 54.2, for Japanese trade with Singapore – 60.1 in 2015.

So, taking into account the changes in the investment strategy of Japanese companies in China, in the medium term one can expect the preservation of real trade values at the current high level without significant fluctuations, even under exogenous shocks, as well as an increase in the share of technologically heterogeneous products of the same industries in the merchandise trade.

References:

1. Bank of Japan, Main Statistical Data. URL: http://www.stat-search.boj.or.jp/index_en.html (Accessed 20.01.2017)
2. IDE-JETRO, W.T.O. Trade patterns and global value chains in East Asia: from trade in goods to trade in tasks //World Trade Organisation, Geneva, Switzerland. – 2011.
3. JETRO, Japanese Trade and Investment Statistics. URL: https://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics/ (Accessed 20.01.2017)
4. Lloyd P. J. How Intra-Industry Trade Changed Our Perception of The World Economy // The Singapore Economic Review.– 2004.– Vol. 49.– № 1.
5. UN Comtrade Database. URL: https://comtrade.un.org/ (Accessed 20.01.2017)

*Lebedeva I.P.**

Japan: the Diversification of Forms of Employment and the Deepening of Social Stratification

Since the early 1990s, under the influence of a number of factors, the social landscape of Japan, which was previously quite smooth, began to change rapidly. Equity in incomes, nearly the same level of welfare of different stratums of the population, the orientation of the absolute majority of families toward the standard way of life and a certain system of values were replaced by noticeable stratification in the level of current income and social status, as well as in the great variety of life styles and life preferences of the Japanese.

From the viewpoint of scale and social impact, the main line of social stratification has been a sharp increase of the proportion of irregular employees among employed workforce. The growth of non-permanent employment is happening in all developed countries under the influence of the process of rapid development of services and the changing nature of many types of labor as a result of the spread of information technology. But there is no other country with such a deep divide between the position of the permanent and non-permanent workers as in Japan. This applies to remuneration, training opportunities, promotion, social guarantees and so on.

It should be added, that in the case of a deterioration of a company non-permanent employees fall under dismissal first, because unlike regular employees they have no guarantee of long-term employment, nor protection by the justice. Japanese courts usually don't approve the attempts of companies to dismiss underperforming workers, believing that they are to be blamed for not make them decent members of the community and couldn't find an appropriate place for them. But these rules do not apply to non-permanent workers, even if their contracts are renewed and the work is spread over several years.

But differences in social status of permanent and non-permanent workers, i.e. how they are perceived in Japanese society are of particular importance. These differences were formed under the influence of the lifetime employment system, which was not only a labor management model of Japanese companies, but also the basis, on which and around which the system of values and lifestyles of several postwar generations of Japanese were formed. Under the influence of the system of lifetime employment, which guarantees for regular employees promotion and salary increases for many years to come, the status of regular employee became perceived as an unquestionable value and status as a non-regular employee with unstable employment and low wages was much lower.

Sharp differences between regular and non-regular workers in the last two decades became a particularly acute problem due to the qualitative changes in the category of part-time employees. Formerly on the conditions of non-regular employment worked mainly pupils of senior classes, students and housewives – persons, for whom this work was not a main activity and was not the principal source of livelihood. However, since the early 1990s the composition of that category began to gradually change, and now its backbone is formed by the young people,

who finished their education but had not found permanent work, be women, who have brought up children and wish to return to full employment, by workers laid off because of elderly age or as a result of the reorganization of the company, etc., and for the overwhelming part of them non-regular work is the chief type of occupation, and the main source of income.

In the most acute form the deep divide between permanent and non-permanent employees manifests itself in the youth segment of the labor market. Over the past ten years, from 2006 to 2015, the number of young people aged 15 to 34 years working under permanent employment has dropped from 15 million 890 thousand to 10 million 180 thousand or by 36 per cent, while the number of non-regular employees, in contrast, rose from 2 million 850 thousand up to 5 million 190 thousand or increased by 82 per cent. As a result, if in 2006 the ratio between regular and non-regular employees was 84.8 per cent: 15.2 per cent, in 2015 it was 66.2 per cent: 33.8 per cent. And the proportion of youth in the total number of non-regular workers has increased over these years from 17 per cent to 26.2 per cent. [1.2006, 20015, table I-B-1].

The consequences of the growth of non-regular employment among the young people were: the polarization of youth by social status and income depending on the forms of employment; appearance of very unusual or non-standard groups, whose lifestyles and value orientations contrast with the generally accepted rules and norms; a noticeable increase of the proportion of unmarried young Japanese. So, among the regular male workers aged 25 to 39 years the proportion of unmarried is 42.5 per cent, and among non-regular ones – 75.9 per cent; among women of the same age this proportion is 56.8 per cent and 38 per cent respectively [3. P. 197]. It was not surprising that in Japan fertility rate in recent years was one of the lowest among developed countries – 1.4. But this average rate hides the sharp differences between the categories of working and non-working married women: if in the first category it is only 0.6, in the second – 2.2 and this ration stayed nearly unchanged over the past three decades [4. P. 162–163].

Smaller, but quite tangible dividing lines can be found in the sphere of regular employment too. The first of them is gender differences in the nature of the work, which are formed at the stage of recruiting the new graduates. It was introduced by Japanese companies after the adoption of the 1986 Act on equal rights for women and men in employment. Since the law prevents the inequality within the same category of employees, the companies decided to introduce two types of lifetime employment careers: one is for those, who will pursue the so-called general work (sogoshyoku), and the second is for those, who will carry out regular work (ippanshyoku).

This division was necessary, above all, to avoid expenditures on in-house training of such "non-perspective" workers as women, since the overwhelming majority of them after marriage and the birth of a child left the work. Man were hired mainly for a career related to sogoshyoku and enjoyed all the privileges of lifetime employment. A career related to ippanshyoku was intended mainly for women. It was limited to performing various office work and envisaged much more modest opportunities for training and career development, as well as lower wages.

After the adoption of the law on equal rights in employment the number of women working as regular employees began to rise quickly and in 2015 reached almost 11 million, while the proportion of women to the total number of permanent employees reached almost 1/3. But gender division of labor in Japanese companies remained intact. So, in 2014, among the permanent workers, who performed sogoshyoku, men accounted for about 80 per cent, and among those, who performed ippanshyoku, 80 per cent were women [2. P. 103].

Recently a new category of regular employees has appeared – the so called restricted regular employees. This category was introduced in order to give greater flexibility to lifetime employment system, for better integration capabilities, aspirations and life events of employees in their career planning and organization of in-house training, and finally – in order to optimize labor costs. There are three types of restrictions: concerning the place of work, the nature of work and the time of work.

In the first case the employee cannot be transferred to another city in the process of rotation, as is the usual practice in the system of lifetime employment. The second case specifies restrictions on the nature of the duties (for example, that rotation can occur only within engineer positions and should not include managerial positions). The third type of restrictions involves the release of an employee from performing any work or other activities during overtime.

The regular employees with restrictions have the same indefinite contracts and the same level of social guarantees as ordinary regular workers. However, because the restrictions on the nature and conditions of work are negotiated at the time of recruitment (or at the time of the change of status), it is obvious that they have an influence on the management approaches to career planning of these workers and are converted into wage differences. So, according to one survey, the hourly earnings of workers with restrictions in the nature of work is about 10 per cent lower than of regular employees, and of workers with restrictions on work place is almost a quarter lower [5. P. 35].

Taking into account the negative consequences of the growing social inequalities, the Japanese government enacts laws to protect the rights of non-regular workers and to improve the state of working women. It takes measures to facilitate the employment of youth, as well as through the tax system and social security seeks to soften the growing income inequalities.

References:

1. *Annual Report on the Labour Force Survey* // Statistics Bureau. 2006, 2015 (URL: http://www.stat.go.jp/) (15.11.2016).
2. Kanai K. The MHLW's Policy of "Diverse Regular Employees" and Its Impact on Female Employment // *Japan Labor Review*. Vol.13. №2. Spring 2016.
3. Morioka. K. *Koyoumibunshyakai* (Society, in which status depends on form of employment). Tokyo: Iwanami Shyoten, 2015.
4. The Sociology of Japanese Youth. N.Y.: Nissan Institute/Routledge, 2012.
5. Takahashi K. Current Developments and Challenges in the Personal Management of Restricted Regular Employment //*Japan Labor Review*. Vol.13. №2. Spring 2016.

*Muranova A.P.**

The Impact of Globalization on Tax Policy of South-East Asian Countries

Increasing involvement of South-East Asian countries into a single global market space and broadening of their international economic ties has led to the fact that tax policies of their governments has ceased to be determined only by their national interests and internal needs of social and economic development. With deepening process of globalization the impact of external factors on the tax policy of the governments of this region has become more intensive. Now, external factors along with internal ones have determined the main trends of development of the tax systems in this region. This fact has become apparent since the last quarter of the twentieth century because broadening of global economic processes affected the taxation as well. Acute rivalry of various counties for attracting foreign capital, for markets and for sources of raw materials has given rise to global tax competition. As a result the tax rates throughout the world have significantly fallen. The starting point of this process was launched by radical fiscal reforms that took place in the 1980s in the USA, UK, France and Japan. The conceptual basis for these reforms was the theory of "supply-side economics", which regards a significant reduction of corporate income tax rates as a means of encouraging and enhancing business activities.

The impact of globalization on tax policy of the Southeast Asian countries is manifest, first of all, in the most advanced economies of the region, namely in Indonesia, Malaysia, Thailand, the Philippines, Brunei Darussalam, and especially in Singapore. But it affects the less developed countries as well – Vietnam, Myanmar, Cambodia and Laos. Economic strategy of all these countries aims at active attraction of foreign investments and it has attached importance to the competitiveness of their economies, significant component of which is formed by tax competitiveness. In this regard, the functions of the tax systems of Southeast Asian countries include not only mobilization of financial resources and regulation of domestic social and economic processes, but providing competitiveness of the economy by means of fiscal tools.

The main spaces of the most apparent impact of globalization are direct taxation (primarily income taxation) and indirect taxation.

I. Direct Taxation – Income Taxation

The impact of global economic processes on tax policy of Southeast Asian countries began to be felt in the late twentieth century, when liberal fiscal regimes were introduced in the U.S.A. and other industrialized states.

In 1984 the government of Indonesia had carried out the reform of income taxation. The tax on company profits has been reduced from graduated rates of 20 per cent, 30 per cent and 45 per cent of taxable income to rates of 15 per cent, 25 per cent and 35 per cent. Personal income tax rates in the range of 5–50 per cent

of taxable income were cancelled and individuals were to pay the income tax at corporate tax rates [2, 1984, No. 3, P.133].

In 1986 the government of Thailand had reduced the corporate tax rate from 40 per cent to 35 per cent of taxable income for companies, not listed on the local stock exchange. In 1991 the same tax rate was reduced to 30 per cent [1, 1991, No. 4, P.14–15; 2, 1986, No. 9, P.417–418].

The government of Singapore for several years progressively lowered the corporate tax rate: from 40 per cent of taxable income in 1947–1987 to 33 per cent in 1988, 32 per cent in 1990, 31 per cent in 1991, 30 per cent in1992 and 27 per cent in 1993–1995 (this rate was one of the lowest in the East). The scale of individual income tax rates has significantly changed: in 1981 the tax rates ranged from 4 per cent to 55 per cent of taxable income, in 1982–1984 – 4-45 per cent, in 1985–1987 – 4-40 per cent, in 1988–1993 – 3,5-33 per cent, in 1994– 2,5-30 per cent [2, 1981, No. 6, P.252; 1984, No. 5, P.205; 1988, No. 12, P.544; 1993, No. 5, P. 281–282].

In Malaysia the income tax of legal entities was reduced from 40 per cent of taxable income in 1988 (this rate has remained since 1947) to 35 per cent in 1989, to 34 per cent in 1993, 32 per cent in 1994 and 30 per cent in 1995. The individual income tax rates were converted and set in the range of 6-55 per cent of taxable income in 1984, 4-35 per cent in 1992, 2-34 per cent in 1993–1994 and 0-32 per cent in 1995 [2, 1985, No. 3, P.129; 1994, No. 2, P.94; 1995, No. 5, P.227, 231; 6, 1988, P.M-16; 1995, P.M-24].

21st century shows very intensive global process of reducing corporate income tax rates which has provided competitiveness to national economies. The global average corporate tax rates have declined from 32.69 per cent in 1999 to 27.47 per cent in 2006, 25,51 per cent in 2009 and 23.62 per cent in 2016 and have provided competitiveness of many economies under conditions of acute rivalry between countries in trade and investment processes. (It is interesting that corporate tax rate in the United States has not changed and remained at the level of almost 40 per cent, that is the highest in the world) [3; 7, P.15]. The fall of corporate tax rates is going throughout the world, but intensity of this process is different in various regions (see Table 1).

Table 1

Regions of the world: average corporate income tax rates, 2006–2016, (per cent)

Regions	2006	2010	2016	Decrease, 2006–2016 (%)
Europe	23,7	21,46	20,48	-3,22
Asia	**28,99**	**23,96**	**21,92**	**-7,07**
Africa	30,82	28,38	27,46	-3,36
North America	38,05	35,5	33,25	-4,80
Latin America	29,07	27,52	27,28	-1,78
Oceania	30,6	29,0	26,0	-4,6

Source: [3]

As follows from the indicators in Table 1, "advanced detachment" of the process of declining of tax rates is observed in European countries. They influence the situation in other parts of the world, especially in Southeast Asian countries, which have extensive trade and investment relations with these states. As a result substantial changes have occurred in the sphere of corporate taxation of this region (see Table 2). Additional impetus for reducing corporate income tax rates in the Southeast Asian countries was provided by the global economic crisis of 2008–2009 and the adoption of two regional legal acts. The first of them was the Plan of creating /the Economic Community of the ASEAN member states for 2008–2015 (adopted in 2007) and the second one was the Plan for creating the Economic Community of the ASEAN member states for 2016–2025 (adopted in 2015).

Table 2

Southeast Asian countries: corporate income tax rates, 1999–2016, (per cent)

Country	1999	2003	2007	2009	2011	2015	2016	Decrease 1999–2016 (%)
Cambodia	20	20	20	20	20	20	20	0
Indonesia	30	30	30	28	25	25	25	-5
Malaysia	28	28	27	25	25	25	24	-4
Myanmar	30	30	30	…	…	…	25	-5
Philippines	33	32	35	30	30	30	30	-3
Singapore	**26**	**22**	**20**	**17**	**17**	**17**	**17**	**-9**
Thailand	**30**	**30**	**30**	**30**	**30**	**20**	**20**	**-10**
Vietnam	**35**	**32**	**28**	**25**	**25**	**22**	**20**	**-15**

Source: [3; 7]

A very important factor that has influenced on the tax rates in this region is represented by strong intra-regional tax competition that is a part of global tax competition. Development of this process has led to appreciable lowering of corporate tax rates (as it is obvious in Table 2). The main cause of the intensification of tax competition is striving of every country to attract foreign direct investments. In this regard, they endeavor to create the most favorable conditions in order to obtain maximum amount of investments. In terms of tax policy this is taking the form of lowering tax rates. The first driver of tax competition process in the region was Singapore, keenly competing with Hong Kong as a financial center (the corporate tax rate in Hong Kong is 16, 5 per cent, the lowest in the region of Far East and Southeast Asia). Recently Vietnam and Thailand have followed Singapore as tax competitors. During a very short period of time the corporate income tax rates in these two countries had declined by one third.

Individual income tax rates have also declined, but only in some countries and not so dramatically as corporate tax rate (see Table 3).

Table 3

Southeast Asian countries: top marginal rates of individual income tax, 2006–2016 (per cent)

Country	2006	2008	2010	2012	2014	2016	Decrease, 2006–2016 (%)
Indonesia	35	35	30	30	30	30	-5
Malaysia	28	28	26	26	26	25	-3
Myanmar	…	…	,,,	,,,	20	25	+5
Philippines	32	32	32	32	32	32	0
Singapore	20	20	20	20	20	20	0
Thailand	37	37	37	37	35	35	-2
Vietnam	40	40	35	35	35	35	-5

Source: [5]

Due to the impact of globalization special regimes of fiscal incentives (tax holiday, reduced corporate tax rate, investment allowance, accelerated depreciation, exemption from certain taxes) had emerged in Southeast Asian countries. The matter is that these countries have embraced the experience of developed states in using tax facilities and have created and extensively used various preferential taxes to promote domestic business and to attract foreign direct investments.

Another channel through which global processes have influenced tax policy in Southeast Asian countries is agreements on avoidance of double taxation (DTA). Globalization of business leads to the fact that production of goods is not limited to the territory of one country and the tax base also extends well beyond its borders. In order to capture the income and to levy the tax on it, the country of source of income is forced to abandon part of its fiscal sovereignty and to coordinate with governments of other states terms of division of rights to tax income that has been received on its territory. All countries of Southeast Asia (except Cambodia) have concluded similar agreements: in 2016, Brunei Darussalam had 13 DTA, Laos – 12, Myanmar – 8, Indonesia – 66, Malaysia – 74, Singapore – 85, Philippines – 40, Thailand – 62, Vietnam – 71 DTA.

II. Indirect Taxation

Globalization has also influenced indirect taxation, that represents an important part of the tax systems of Southeast Asian countries and provides the state budgets with significant resources. But in contrast to income taxes developments in indirect taxes are slow. External factors have affected two spheres, namely: 1) consumer taxes and 2) foreign trade taxes.

1) Consumer taxes

The first action that revised outdated models of consumer taxes, particularly sales taxes, was held in Indonesia. On the 1st January, 1984 the government had introduced a modern value-added tax (VAT).The Philippines (1988), Thailand (1992), Cambodia (1998) and Vietnam (1999) have introduced the same tax. Singapore has similar VAT tax on goods and services (GST). In Malaysia GST was implemented only since April 1st, 2015 and it replaced the outdated sales and service tax regime. In Myanmar there is no VAT; sales tax called "commercial tax" was introduced there in 1990 and is levied as a turnover tax on goods and services (its rate ranges from 01 per cent to 8 per cent. The Myanmar government is planning to replace it with a VAT in 2018–2019. VAT rates range from 6 per cent (Malaysia), 7 per cent (Singapore) rising to 10 per cent in (Cambodia, Laos, Indonesia, Vietnam) and to 12 per cent (the highest in the region), in the Philippines. These rates are much lower than an average global rate (15.79 per cent in 2015) and European countries rates (15 per cent –20 per cent).

2) Foreign trade taxes

The impact of external factors on foreign trade taxes is exercised through integratory processes that are successfully developing in the region of South East Asia as part of the worldwide process of globalization. This leads to liberalization of foreign trade by reducing customs tariffs. In 1992 Southeast Asian countries established an ASEAN Free Trade Area (AFTA). The objective of AFTA is to widen intra-regional trade in goods and services and to enhance the region's competitiveness in the world market. Common Effective Preferential Tariff (CEPT) Agreement, signed in 1992 has become the main instrument of implementing this objective. It requires that tariff rates levied on a wide range of products traded within the region are reduced to 0–5 per cent. By 2015 there is significant progress in tariff elimination: the average regional tariff rate declined to 0,54 per cent and for six countries (Brunei Darussalam, Indonesia, Malaysia, Singapore, Thailand and the Philippines) the average rate stood at just 0,04 per cent.

Thus, the above information gives grounds to assert that in the present time global and regional integration processes have significant impact on tax policy of the Southeast Asian countries, primary on corporate income taxation.

References:

1. Bank of Thailand. Quarterly Bulletin. Bangkok.
2. Bulletin of International Fiscal Documentation. Amsterdam.
3. Corporate Tax Rates Table. KPMG. GLOBAL [Электронный ресурс]. URL: https://home.kpmg.com/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online/corporate-tax-rates-table.html
4. EY Worldwide VAT, GST & Sales Tax Guide 2016 [Электронный ресурс]. URL: www.ey.com/Worldwide VAT.GST &Sales Tax Guide/2016.pdf
5. Individual Income Tax Rates Table. KPMG.GLOBAL. [Электронный ресурс]. URL: https://Home.kpmg.com/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online/individual-income-tax-rates-table.html
6. International Tax Summaries. N.-Y.
7. KPMG"s Corporate and Indirect Tax Rate Survey 2009.19 October 2009. [Электронный ресурс]. URL: https://www.kpmg.com/…/KPMG"s-Corporate-and-Indirect-Tax-Rate-Survey-2009.gspx
8. PwC Worldwide Tax Summaries. Corporate Taxes 2016/17.Asia-Pacific. [Электронный ресурс]. URL: https://www.pwc.com/…/tax/corporate-tax/worldwide-tax-summaries/…/wwts2017-asia-pacific

*Nezhdanov V.L.**

Malaysian Huaqiao and China: Mutually Beneficial Economic Partnership

The history of the economic growth of the People's Republic of China is impossible to comprehend without considering the impact of overseas Chinese. Since 1980s Huaqiao started to invest huge amounts of money into Southern provinces of China. As a result this became a serious stimuli to the complex development of Chinese economy. Nowadays China has become the biggest overseas investor to the states where Huaqiao are living. Interestingly enough not long ago the same Huaqiao were the biggest overseas investors to the Mainland China. In this article the author studies economic cooperation between China and Malaysia in the context of economic and political relations of both states with the overseas Chinese diaspora of Malaysia.

Development of the economic relations in the People's Republic of China has undergone several changes since 1949. The differences of economic development of China since 1949 to 1978 introduced some specifics into the development of capitalist relations in China during «Reform and Opening» policy. As a result by the very beginning of 1979 PRC had two main challenges in its economic development. The first challenge was to bring foreign investments to Chinese economy; the second challenge – to make deeper professionalization and modernization of the state enterprises [6, p.5]. During this time Malaysia had its own way of the economic development. Since 1971 and up to 1999 Malaysia developed nationalist «New Economic Policy» (NEP), which made more comfortable conditions for the companies registered by ethnical Malaysians (Bumiputera) [6, p.7]. As a result of this policy Malaysian Chinese found possibilities for development of their own business in new economic conditions. So, the richest Huaqiao started to form political alliances for negotiations and political bargaining with Malaysian national elite. At the same time middle class Huaqiao started to develop their business in the fields where they could enjoy the lowest state pressure and lowest state support at the same time [6, p.9].

In the economic studies it is habitual to name more than 6 main reasons for investment activity abroad. At the same time in 1980s investment activity in Asia was characterized by a single tendency for manufacturing costs' saving and for avoiding high customs tariffs [5]. It is important to mention that in 1980s Huaqiao started to invest in the People's Republic of China using the same economic reasons that moved their departure to Malaysia earlier – existence of possibilities to grow their monetary capital.

It is possible to single out 3 stages in the history of Malaysian Huaqiao investments to China. The first stage could be called a time when Huaqiao

* Nezhdanov V.L. – M. A. in International Relations Tyumen State University,
Head of Tyumen Regional Branch of «Russia-China Friendship House»
vn1993@yandex.ru

cautiously and with some kind of mistrust had built their relations with PRC and did not rush to make big investments to China. This stage started in 1985 when the delegation of Malaysian Prime-Minister payed an official visit to the PRC. Malaysian delegation included a well-known Malaysian Huaqiao businessman Lim Kim Hun, who intended to study possibilities to develop investments to the renovated China. However during the period since 1985 to 1990 just 6 Malaysian Huaqiao companies invested to the PRC. Real glut of the Huaqiao investments in China started after 1989, when Western sanctions had withdrawn a big part of Western overseas investments from China. During the period from 1990 to 1994 the PRC raised capital from more than 64 Malaysian Huaqiao companies. An extra effect for bringing capital into Chinese economy was created by the unification of the economic procedures and the moves of China to enter GATT (WTO). Starting from 1995 Malaysian Huaqiao decreased their rush to invest in PRC due to the market saturation and due to European and American investment return to China after several years of sanctions [5].

It is also important to mention that Malaysian Chinese diaspora has big economic power. On the top list of the richest people of Malaysia, which was published by Forbes, more than half of the 50 top places are allotted to Huaqiao [7]. However it is possible to point some facts which show us unfavorable position of Huaqiao in Malaysia. During the time of Malaysian independence the number of Huaqiao decreased and now it is no more than 23 per cent of the total state population [12]. At the same time Malaysians continue to believe in the mythical «Chinese threat» which exists inside the society and in the menace of an economic seizure [11]. Huaqiao in Malaysia could also be compared with «citizens of the second violin». Malaysian society still has the term «Pendatang» which means «people of different origin who came to the state» and this term in use to name Huaqiao in the everyday life [9]. It is important to mention that since 2014 Malaysian Huaqiao show the biggest growth of income and de facto they are the engine of modern Malaysian economy [1]. In this case Malaysia faces a challenge that it needs to create a common national identity for all the ethnic groups in the country («Bangsa Malaysia» program) [1]. However, this movement has a negative impact on the expectations of young Malaysian Chinese. As a result Malaysia already has a Huaqiao «brain drain» [8].

Growth of Chinese economy and success of Chinese reforms made China to develop its own investment policy for the world. Since 2009 PRC has already become the biggest trading partner of Malaysia. At the same time by 2016 China has become the biggest foreign investor in Malaysia [10]. Malaysian Huaqiao are an economically well-influenced group in Malaysian society which take a big proportion of PRC's investments. However in the percentage juxtaposition Huaqiao attracted less investment from China than Malaysian state-owned enterprises which account for more than half of the Chinese investments. Malaysian Huaqiao keep in their hands near 28 per cent of all Chinese investments, at the same time representatives of other Malaysian groups take nearly 33 per cent of all Chinese investments [6, p.3]. Such correlation of investments in the Malaysian economy

is the result of the nationalist «New Economic Policy» (NEP) activities which still has some historical influence on the development of Malaysian economy.

Chinese investments in Malaysia are distributed unevenly between different sectors of Malaysian economy. State-owned enterprises collect 76 per cent of Chinese FDI in the field of construction and building, however just 29 per cent in manufacturing and 25 per cent in high-tech, services and in other economy fields. Another picture could be seen from the Malaysian Huaqiao perspective. Huaqiao get just 18 per cent of Chinese FDI in the construction and building field, however they get 43 per cent of Chinese investments in manufacturing and 33 per cent in other fields [6, p.3]. As a result we can say that specifics of Malaysian economic development made Malaysian Huaqiao to develop such fields of activity where they can have as little contacts with Malaysian and regional governments as possible.

The 21st century Maritime Silk Road now starts to play an important role in modern Chinese investment projects in Malaysia. The most convenient way of investments for China inside this initiative is to practice merger and acquisition of Malaysian companies. Experts forecast that Chinese FDI inside the initiative of the Maritime Silk Road can show 20 per cent annual growth in different projects. The biggest attention of the People's Republic of China in Malaysia is payed to the agricultural sector, technologies of manufacturing, consumer goods, construction and building. This investment strategy is convenient for both China and Malaysia because it helps to separate FDI between state-owned enterprises and Huaqiao companies without allegations, that PRC somehow supports Huaqiao [3].

However not all Malaysians share the rush about growing Chinese investments in Malaysian's economy. Experts underline that Malaysia is going to become the state with high-level incomes by 2020. That means the necessity of growing and stable inflow of FDI in the economy. Understanding that Chinese project of Maritime Silk Road is just an initiative without plans and frames of the economic development for the region, experts point out that soon it will be possible to see the return of Singapore, Japan, Holland, the USA and Norway as main investors to Malaysia [2]. Some experts in Malaysian mass media point out that there are some situations, when it is better to abandon FDI from any state. These situations are the following: FDI goes to some strategic assets of Malaysia, FDI is included in a corruption scheme, new companies work with imported materials, but do not use the local materials, new companies do not stimulate local employment. It is mentioned that Malaysia already needs to develop inner investments that will help to build a more stable economy and sustainable growth [4].

As a result since 1980s investment and economic cooperation between China and Malaysia depends on the position of Chinese diaspora in Malaysia, on its economic and social position. Maritime Silk Road brings changes in the situation. Due to the Silk Road initiative it is no longer a bilateral relationship plus diaspora, but rather a multilateral initiative for the whole region.

References:

1. Bochen Han. Malaysia's Chinese Diaspora: the Offer Side of the Story // The Diplomat, 10.11.2015. URL: http://thediplomat.com/2015/11/malaysias-chinese-diaspora-the-other-side-of-the-story/ (10.02.2017)

2. Chew Amy. China Becomes Malaysia's Biggest Foreign Investor, Thanks to 1MDB Purchases // South China Morning Post, 12.01.2016.
URL: http://www.scmp.com/news/china/diplomacy-defence/article/1900064/china-becomes-malaysias-biggest-foreign-investor-thanks (13.02.2017)

3. Chinese Investors Invest in Malaysia // China Investors 中国投资者 Blog, 15.08.2015. URL: http://blog.thechinainvestors.com/blog/chinese-investors-invest-in-malaysia (10.02.2017)

4. Lieu Chin Tong. 5 Areas for Caution in Accepting Investments from China // FMT News, 13.01.2017. URL: http://www.freemalaysiatoday.com/category/opinion/2017/01/13/5-areas-for-caution-in-accepting-investments-from-china/ (13.02.2017)

5. Liew Ching Wen. Malaysian Investment in China: A Study of Selected Public Listed Companies / Dissertation, Department of Chinese Studies of University of Malaya, Kuala Lumpur, 1999.

6. Lim Guanie. China's Investments in Malaysia: Choosing the «Right» Partners // International Journal of China Studies, Vol. 6, №1, April 2015. P.1–30

7. Malaysia's 50 Richest // Forbes. URL: http://www.forbes.com/malaysia-billionaires/ (11.02.2017)

8. Pak Jenifer. Will Malaysia's Brain Drain Block Its Economic Ambitious? // BBC News, 5.06.2013. URL: http://www.bbc.com/news/world-asia-22610210 (13.02.2017)

9. «Pendatang» Term Is Just Based on Historical Fact, BNT Says // Malaysia Online, 7.11.2015. URL: http://www.themalaymailonline.com/malaysia/article/pendatang-term-is-just-based-on-historical-fact-btn-says (13.02.2017)

10. Prashanth Parameswaran. Is China Now Malaysia's Largest Investor? // The Diplomat, 13.01.2016. URL: http://thediplomat.com/2016/01/is-china-now-malaysias-largest-foreign-investor/ (10.02.2017)

11. «Second-Class» Ethnic Chinese Controlling Malaysia's Economy, Swiss Muslim Academic Told // Malaysia Online, 4.02.2015.
URL: http://www.themalaymailonline.com/malaysia/article/second-class-ethnic-chinese-controlling-malaysias-economy-swiss-muslim-acad (13.02.2017)

12. Will the Radical Composition of the Population Directly Affect the Interest and Right of a Race? // Malaysian Chinese News, 5.11.2015.
URL: http://www.malaysianchinesenews.com/2015/11/will-the-racial-composition-of-the-population-directly-affect-the-interest-and-right-of-a-race/ (11.02.2017)

*Simonova A.**

«One Belt – One Way» as a Global Chinese Economic Project

The concept of "One belt – One way" is the economic project proposed by Secretary General of the Central Committee of the Communist Party of China Xi Jinping in 2013 to build new trade routes along their ancient prototypes.

Despite the fact that, the official Beijing in the face of Minister of Foreign Affairs of the People's Republic of China, Wang Yi adheres to the version about "giving a powerful impetus to strengthening the open economic picture and reviving the world economy" [1], a number of Russian researchers, for example, general director of "Sputnik – capital management" Alexander Losev, referring to the published in 2015, the State Committee for Development and Reform, the Ministry of Foreign Affairs and the Ministry of Commerce of the PRC document "Excellent prospects and practical actions for the joint creation of the Economic belt of the Silk Road and the Marine Silk Road of the 21st century." It is indicated that China, in fact, offers a model of "global management" [2], claiming the role of the driving force and the center of this model. It is this goal, and not the economic development of other countries, that worries China.

Analyzing recent statements of China, it is difficult not to agree with the above opinion of A. Losev. After all, among other things, the Celestial Empire speaks about the need to make the concept of "One Belt – One Way" an integral part of the Agenda at the UN Forum 2030. Such a measure proves China's sincere desire to promote further integration of more and more countries into a project that is profitable for everyone.

However, regardless of whether "One belt – One way" concept is beneficial to other countries from an economic point of view, China is getting closer and closer to realizing "Chinese economic dream" in this historical period. So, on January 19, 2017, the first train from China that followed the route of "One belt – One way" had arrived in London. This practice will now become permanent and "now trains with Chinese goods will arrive in London weekly." [3]

What can be useful or, on the contrary is the concept of "One belt – One way" harmful to Russian economy?

"One belt – One way" is extremely attractive for the Russian economy, and in conditions of quite long sanctions, it becomes an alternative to Western imports and Western investors. In favor of "One Belt – One Way" is the fact that at the official level, Russia within the northern branch of the Economic belt of the Silk Road has equal rights and obligations with China. When Russia had close economic cooperation with Western countries, this state of affairs, unfortunately, was not observed and had not been foreseen even by a few optimistic economists. In addition, close cooperation of China and Russia within the framework

* Simonova A. Moscow State University, M. A. in Political Science
stasya_simona@mail.ru

of "One Belt – One Way" concept can contribute to a more stable partnership between the two states within the framework of the Shanghai Cooperation Organization (SCO), not to mention the possible creation of a competitive political and economic counterbalance to Western powers.

At the same time, implementation of the concept "One belt – One way" will lead to the hegemony of China in the region, which will put Russia in an economically dependent position from the PRC. There can be absolutely no guarantee that dependence on Chinese money will be less painful for Russia than from Western money.

Summarizing all of the above, "One belt – One way" seems to be extremely undesirable, it, nevertheless, cannot be avoided, because today, there is no economic alternative that could match the Chinese "One Belt – One Way" proposal.

References:

1. Chinese initiative "One belt-one way" will be additionally specified in 2017. [Electronic resource]. URL: http://asiarussia.ru/news/14695/ (24. 02. 2017)
2. China is building new rules of economy using "Belt and way". [Electronic resource]. URL: http://www.vedomosti.ru/economics/blogs/2016/01/18/624396-poyasa-puti-kitai-ekonomicheskii-poryadok (26. 02. 2017)
3. "One belt – one way": first train from China arrives to London. [Electronic resource]. URL: http://www.vesti.ru/doc.html?id=2844565 (26. 02. 2017)

*Streltsov D.V.**

The Global Positions of Japan in the World Economy: Long-term Trends

In 2010s one can see a qualitative shift in the global positioning of the Japanese economy. It is evident, on the one hand, that the gradual decrease of Japan's GDP share in the global economy continues, and, on the other hand, there are qualitative changes in the economic development model.

From the beginning of the current decade, most quantitative indicators characterizing the global economic position of Japan had showed negative dynamics. The financial and economic crisis of 2008–2010 led Japan to a greater economic decline than other countries. Besides, the economic recovery after the crisis took place at a substantially lower pace than anywhere else. Since 2012, the GDP growth was negative: $5.297.3 billion in 2012, $4.919.6 billion in 2013, $4.602.4 billion in 2014, $4.121.2 billion in 2015 [4].

As a result, the proportion of Japan in the global GDP in nominal terms fell from 15.2 per cent in 1992 to 5.97 per cent in 2014 [9], the third place after the United States and China. Back in 2010, Japan ceded to China the position of the second largest economy in the world that it had occupied since 1969. Subsequently, it moved to the second position in Asia and to the third in the globe. The downward trend in the dynamics of Japan's share in the world economy is of a long-term nature. According to an OECD long-term prognosis, in 2060 Japan's share of in the global GDP will be reduced almost twice, reaching 3.2 per cent [7].

Even more noticeable was Japan's loss of its positions in the global GDP, calculated by the index of purchasing power parity (PPP). Japan downshifted to the fourth place in the world after being overtaken by China in the late 1990-s and by India in 2000s. In 2015, the share of Japan in the global GDP in PPP terms was 4.255 percent, while that of China was 17.082 per cent and of the United States – 15.809 per cent [2]. With regard to the size of GDP in PPP per capita, in mid-2010s Japan was in the end of the third ten (the 29the place, totaling $37389 in 2014) [6].

For two and a half decades the international competitiveness of Japanese economy has also significantly decreased. While prior to 1990s Japan had occupied the first place in the world, by early 2010s it had dropped down to the tenth.

However, in 2010s Japan partially regained its former positions in competitiveness rankings. According to the report of World Economic Forum (WEF) for 2016/2017 [1], in 2015 Japanese economy was the eighth in the world by its international competitiveness and the second in Asia after Singapore. Compared to the previous year, Japan has moved down from the sixth place, after being overtaken by Sweden and the United Kingdom. Among other Asian economies, in the 2015 ratings the closest positions to Japan were taken by

* Streltsov D.V. –Leading Research Fellow, Institute of Oriental Studies, RAS
d.streltsov@inno.mgimo.ru

Hong Kong (the 9th place), Taiwan (the 14th), Malaysia (the 25th), the Republic of Korea (the 26th), China (the 28th), Thailand (the 34th), India (the 39th), Indonesia (the 41st).

Japan continues to occupy the top ratings by separate criteria of international competitiveness. Among the strong points characterizing Japanese economy, by which Japan is among the top five in the world, are excellent infrastructure, highly sophisticated firms, typically employing unique products and production processes with significant control over international distribution mentioned in the report of the World economic forum for 2016/2017. Japanese economy is also distinguished by high-quality research institutions and company spending on R&D, coupled with an excellent availability of scientists and engineers which contribute to the country's overall highly innovative environment.

However the innovation process in Japan is gradually decreasing. While in 2007 to 2015 Japan was consistently among the top five, in 2016 it fell down to the eighth place. In a number of sectors, including industries with average and high complexity of technological and production processes, Japan has lost its former positions in the world rankings. The OECD experts indicate the underdevelopment and archaic system of in-service training of personnel, the inflexibility of the recruitment system, and the exceedingly low share of women in total employment etc. [1].

The decline of Japan's share in the global economy has been accompanied by the loss of its position in the world markets. It is appropriate to recall that since 1960 Japan had built its prosperity as the world's leading export power, benefiting from global free trade system. However, in 2010s the previously formed trend of Japan's decline in the share in world trade in goods and services has continued.

In 2004 Japan lost to China the position of the world's leading export power. Japan's share in the global export of goods has declined from 9.8 per cent in 1993 to 2.5 per cent in 2015 [12]. By this index in 2015 Japan occupied the fourth place in the world (4 per cent) after the People's Republic of China (14 per cent), the United States (9 per cent) and Germany (8 per cent) [8].

It is especially noteworthy that since 2011 the foreign trade balance of Japan was in the red. In 2010–2014 Japan had reduced its exports by an average of 3 per cent per year and increased imports by an average of 4 per cent per annum [3, p.40]. The main reason was the weakening of the Japanese yen rate against the dollar, leading to a rise in the cost of imports. The impact of this factor is particularly noticeable on the example of energy imports. As a result of the Fukushima catastrophe of March 11, 2011, and the subsequent closure of nuclear power plants, Japan has increased the import of hydrocarbon fuels, which led to a substantial growth in the total cost of imports calculated in yen. The result was a speedy increase in trade deficit, amounting to $118.07 billion in 2013 and $121.97 billion in 2014 [5].

A steady decline is also seen in Japan's share in the global import of goods. Compared to 1983 when this index amounted to 6.7 per cent, in 1993 it

has dropped down to 6.4 per cent, in 2003 – to 5.0 per cent, and in 2014 – to 4.4 per cent [3, p.43]. In 2015 Japan ranked the fourth after the United States (14 per cent), China (10 per cent) and Germany (6 per cent) [8, p. 44].

With regard to trade in services, in 2014 Japan's share in the global export of services amounted 3.2 per cent, which was the seventh place in the world after the United States, Britain, Germany, France, China and the Netherlands [8, p.46]. Noteworthy is the fact that Japan's share in the world trade in services has been growing in recent period, albeit slightly.

The reduction of the share of commodity exports in Japan's foreign trade balance is the result of the formation of a new model in the division of labor between Japan and East Asian countries, in which various stages of production process are scattered among different countries of the region. There emerge transnational logistic chains within transnational corporations controlled by the Japanese capital. In other words, the share of intra-firm trade in the international trade in East Asia is growing, and its object is not so much the finished goods and services, but value added.

After shifting in the late 20th century a large part of its production capacities abroad (to China, Taiwan and ASEAN countries), where there are the best conditions for this, including cheap and qualified labor force and good industrial infrastructure, Japan left at home the production of technological solutions, as well as the production of a great part of details and components. The production processes, including those involving high value-added products, were consciously transferred abroad. For example, while in 2003 the number of Japanese cars assembled abroad amounted to 8.6 million, 10 years later this figure doubled, reaching 16.8 million in 2013 [12]. The strategy of localization of production, i.e. approaching it to potential markets, reflects not only the desire of Japanese business to maximize the advantages of countries subjected to Japanese investment, but also its concern over the potential negative effects associated with fluctuations in the exchange rate of yen.

It is from the partner countries by the regional cooperation, that Japan imports finished products, including both the consumer goods and the industrial equipment. According to open sources, the 1998–2013 the contribution of intermediate products to the growth of export was approximately 75 per cent for Japan, while for China it was approximately 40 per cent, for other East Asian countries 60 per cent [11].

The main trend for the past few years is development of exports of entire infrastructure projects from Japan to the East Asian countries. Japan promotes the so-called 'integrated systems', which mean the integrated projects in the fields of production and social infrastructure: industrial technologies projects, energy development projects, ecological projects etc. Such an approach involves not just the provision of equipment and the implementation of construction works, but also the promotion of design, technology and know-how, engineering and educational services in a single package [14, p. 183]. In order to preserve its positions in the foreign markets the Government of Japan's adopted in 2013 Strategy

of Global Outreach which makes a special emphasis on those spheres where Japan already possesses recognized advantages – electricity production, road construction, water supply, IT, health care etc.

References:

1. Competitiveness Rankings [Electronic resource] URL: http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index/competitiveness-rankings/ (Accessed 26.03.2017)
2. GDP Share of World Total (PPP) Data for All Countries [Electronic resource]. URL: http://www.economywatch.com/economic-statistics/economic-indicators/GDP_Share_of_World_Total_PPP http://www.webeconomy.ru/index.php?page=ct&cat=mcat&mcat=155&type=news&top_menu=photo&sb=90&newsid=3576 (Accessed 26.03.2017)
   GDP Share of World Total (PPP) Data for All Countries. [Electronic resource]. URL: http://www.economywatch.com/economic-statistics/economic-indicators/GDP_Share_of_World_Total_PPP (Accessed 26.03.2017)
3. International Trade Statistics 2015. [Electronic resource]. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its2015_e.pdf. P.40. (Accessed 26.03.2017)
4. Japan: Gross domestic product (GDP) in current prices from 2010 to 2020 (in billion U.S. dollars) [Electronic resource]. URL: http://www.statista.com/statistics/263578/gross-domestic-product-gdp-of-japan (Accessed 26.03.2017)
5. Japan: Trade balance from 2005 to 2015 (in billion U.S. dollars) [Electronic resource]. URL: http://www.statista.com/statistics/263625/trade-balance-of-japan. (Accessed 26.03.2017)
6. List of Countries by GDP Sector Composition [Electronic resource]. URL: http://statisticstimes.com/economy/countries-by-gdp-sector-composition.php (Accessed 26.03.2017)
7. OECD forecasts Japan's share of global GDP will halve by 2060 [Electronic resource]. URL: http://www.japantimes.co.jp/news/2012/11/11/national/oecd-forecasts-japans-share-of-global-gdp-will-halve-by-2060/#.VxOySTCLSUn (Accessed 26.03.2017)
8. Trading patterns: Global and regional perspectives. [Electronic resource]. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/WTO_Chapter_05_e.pdf. P.44. (Accessed 26.03.2017)
9. World GDP (nominal) Ranking [Electronic resource].URL: http://statisticstimes.com/economy/world-gdp-ranking.php (Accessed 26.03.2017)
10. World Trade Statistical Review 2016. [Electronic resource]. URL:https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/WTO_Chapter_05_e.pdf. (Accessed 26.03.2017)

11. Mesto Japonii v mirovoi ekonomike (Japan's Place in Global economy) [Electronic resource]. URL: http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&newsid=2380&type=news (Accessed 26. 03. 2017)

12. Perspektivy razvitija jekonomiki Japonii v 2017 godu. (The development prospects of the Japanese economy in 2017). [Electronic resource]. URL: http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&cat=mcat&mcat=155&type=news&top_menu=photo&sb=90&newsid=3576 (Accessed 26.03.2017)

13. Timonina I. L. Japonija na mirovom rynke: ot promyshlennogo jeksporta k eksportu system (Japan in the world market: from industrial exports to the export of systems)// Japonija v poiskah novoj global'noj roli (Japan in search of a new global role). Ed. By D. Streltsov. Moscow, 2014. P.183.

14. Japonija. Obzor ekonomiki (Japan. Economic Review) [Electronic resource]. URL: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/jp/about_jp/eco_jp (Accessed 26.03.2017)

Научное издание

Восточная аналитика
Выпуск 3, 2017

Утверждено к печати
Институтом востоковедения РАН

Верстка И. В. Федулов

Формат 70х100/16. Усл. печ. л. 9,1. Уч-изд. л. 6,9.
Тираж 500 экз. Подписано в печать 11.09.2017 Заказ № 318

Федеральное государственное
бюджетное учреждение науки
Институт востоковедения РАН
107031 Москва, ул. Рождественка, 12
Научно-издательский отдел. Зав. отделом А. В. Сарабьев
E-mail: izd@ivran.ru

Отпечатано в типографии ООО «Издательство МБА».
Москва, ул. Озерная, 46. Тел.: (495) 726-31-69, 623-45-54, 625-38-13
E-mail: izmba@yandex.ru
Генеральный директор С.Г. Жвирбо